

Гильяно А.А. Кочергина Т.Е.

КОНТРАКТЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

*учебное пособие
для студентов вузов,
обучающихся по специальности
«Таможенное дело»*

ООО «ИЦ «Интермедия»
Санкт-Петербург
2017

ББК 65.9(2)8 я73
Г47

Рецензенты:

Воронин В.М. – профессор кафедры международных экономических отношений Северо-Кавказской академии государственных служащих, д.э.н., профессор;

Панченко В.И. – заведующий кафедрой экономической теории Ростовского филиала Российской таможенной академии, к.э.н., доцент.

Г47 Гильяно А.А., Кочергина Т.Е.

Контракты в международной торговле. Внешнеторговая документация: учебное пособие / Гильяно А.А., Кочергина Т.Е. – СПб.: Издательский центр «Интермедия», 2017. – 312 с.

В данном учебном пособии рассматриваются вопросы, раскрывающие содержание основных тем дисциплины «Контракты в международной торговле» и включающие характеристики различных видов сделок во внешнеэкономической сфере. Особое внимание уделяется определению существенных, обычных и случайных условий договоров, связанных с реализацией таких операций, как купля-продажа, посредническая деятельность, транспортировка, аренда, лизинг и т.д. с учетом их международного характера.

Учебное пособие предназначено для изучения данной дисциплины студентами специальностей 080115.65 «Таможенное дело», 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (таможене)» и 080102.65 «Мировая экономика».

ISBN 978-5-4383-0143-1

ББК 65.9(2)8 я73

ISBN 978-5-4383-0143-1	© ООО «Издательский Центр “Интермедия”», 2017 © Гильяно А.А., Кочергина Т.Е., 2017
------------------------	---

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
ТЕМА 1. ДОГОВОР КАК ОСНОВА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД).....	7
1.1. Виды внешнеэкономических операций	7
Признаки классификации	11
Виды кооперирования.....	11
1.2. Сущность и виды договоров в международной торговле.....	19
1.3. Роль и место контрактов международной торговли в таможенном оформлении товаров	24
ТЕМА 2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК.....	28
2.1. Международные соглашения и конвенции. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение	28
2.2. Национальное внешнеторговое законодательство и его характеристика	37
2.3. Обычаи и обыкновения как регулятор контрактных отношений	44
ТЕМА 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ КОНТРАКТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ.....	48
3.1. Существенные, обычные и случайные условия контракта купи-продажи товаров	48
3.2. Структура и содержание статей контракта купли-продажи товаров	56
3.3. Базисные условия поставок. Инкотермс 2010.....	79
ТЕМА 4. ДОГОВОР ПОСТАВКИ ТОВАРОВ. ДОГОВОР МЕНЫ (БАРТЕРНЫЙ ДОГОВОР).....	88
4.1. Особенности договора поставки товаров: правовое регулирование, структура, содержание.....	88
4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных встречных сделок	95
4.3. Договор мены (бартерный договор): правовое регулирование, особенности, структура и содержание	104
ТЕМА 5. ДОГОВОР АРЕНДЫ. ЛИЗИНГОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ.....	106
5.1. Сущность арендных операций. Контракт аренды: содержание и особенности условий.....	106
5.2. Сущность и виды лизинговых операций. Лизинговые сделки и их механизм.....	112
5.3. Структура и особенности лизингового соглашения.....	118
ТЕМА 6. СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СОГЛАШЕНИЙ	125

6.1. Понятие и классификация торгово-посреднических операций	125
6.2. Договоры поручения: структура и содержание	131
6.3. Договоры комиссии и консигнации	133
6.4. Договор хранения: понятие и сфера применения	137

ТЕМА 7. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ

7.1. Транспортное обеспечение международной торговли. Договор транспортной экспедиции	140
7.2. Договоры морской перевозки	147
7.3. Договор на международную автомобильную перевозку	151
7.4. Договор на железнодорожную перевозку	157
7.5. Основные условия договора при авиаперевозке товаров	160

ТЕМА 8. ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР. ДОГОВОР ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ. ДОГОВОРЫ НА СОЗДАНИЕ (ПЕРЕДАЧУ) НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ.....

8.1. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями	163
8.2. Договоры на инжиниринговые и консалтинговые услуги	168
8.3. Договоры на создание (передачу) научно-технической информации....	172
8.4. Договор о выполнении научно-исследовательской работы (НИР)	176
8.5. Международное техническое содействие	181
8.6. Регулирование технологического обмена	184

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ СДЕЛКА И ОСНОВНЫЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

9.1. Международная торговая сделка: понятие, сущность, характеристика	188
9.2. Содержание и виды внешнеторговых сделок в международной коммерческой практике	195
9.3. Классификация внешнеторговых документов по группам	199

ТЕМА 10. ДОКУМЕНТЫ ПО ПОДГОТОВКЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

10.1. Предварительные документы по подготовке и организации экспортно-импортных сделок	202
10.2. Содержание экспортно-импортной сделки	206
10.3. Товаросопроводительные документы	212

ТЕМА 11. КОММЕРЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ

11.1. Техническая и товаросопроводительная документация	216
11.2. Сертификация товаров и услуг при осуществлении внешнеторговых сделок	218
11.3. Классификация сертификации продукции	223

ТЕМА 12. ДОКУМЕНТЫ ПО ПЛАТЕЖНО-БАНКОВСКИМ ОПЕРАЦИЯМ	228
12.1. Основные документы по банковскому переводу	228
12.2. Документы по товарному аккредитиву и инкассовым платежам	232
12.3. Особенности составления чеков, векселей и долговых обязательств	238
ТЕМА 13. СТРАХОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ	242
13.1. Сущность и роль страхования во внешнеэкономической деятельности	242
13.2. Характеристика видов страхования во внешнеторговой деятельности	246
13.3. Категории страховых документов	254
ТЕМА 14. ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ДОКУМЕНТЫ	257
14.1. Характеристика различных видов международных перевозок	257
14.2. Организация и документальное оформление грузовых морских перевозок	259
14.3. Международные стандартные транспортные документы	264
14.4. Транспортно-экспедиторские документы	268
ТЕМА 15. ТАМОЖЕННЫЕ ДОКУМЕНТЫ	272
15.2. Экспортные и импортные лицензии: содержание и назначение	275
15.3. Виды и назначение документов, подтверждающих качество товара и документов об осмотре товара	277
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	285
ПРИЛОЖЕНИЯ	286
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	297

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на основе заключения соответствующих контрактов, что обуславливает необходимость изучения правовых основ подготовки, заключения и исполнения/расторжения договоров. Международный договор – это юридически оформленная сделка между двумя или несколькими сторонами, одна из которых нерезидент, по поводу поставки товара определенного количества и качества в соответствии с согласованными сторонами условиями. Таким образом, предметом изучения данной дисциплины являются типовые формы договоров как организационно-правовой формы реализации сделок в международных торговле, перевозке, аренде, лизинге и др.

Основное содержание данного учебного пособия отражает вопросы, связанные с формулировкой существенных, обычных и случайных условий контрактов по той или иной внешнеэкономической операции. Так как международные сделки различаются по цели, объекту, количеству участников, срокам исполнения, сфере и месту совершения, условиям государственной регламентации, при подготовке договора необходимо учитывать требования и национального законодательства каждого из участников сделки, и регламенты международных конвенций и соглашений.

ТЕМА 1. ДОГОВОР КАК ОСНОВА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД)

Основные понятия

Внешнеэкономическая деятельности
Внешнеторговая деятельность
Внешнеэкономические операции
Внешнеторговые операции
Ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза
Вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза
Торговое сотрудничество
Производственное сотрудничество
Внешнеторговый договор (контракт)
Функции внешнеторгового договора
Оферта
Акцепт
Таможенное декларирование
Декларация на товары

1.1. Виды внешнеэкономических операций

Законодательно термин «**внешнеэкономическая деятельность**» впервые закреплён в 1977 г. в Конституции СССР, но само понятие раскрыто не было. Содержание понятия ВЭД было представлено в Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»: «Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)».

Содержательно данный вид деятельности включает ряд направлений, к которым относят следующие:



Приоритетное место во внешнеэкономической деятельности занимает внешняя торговля. Определение понятия «**внешнеторговая деятельность**» представлено в Федеральном законе РФ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»: «Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью».

Российская Федерация ведет активную внешнюю торговлю с зарубежными странами. Отечественные предприниматели закупают за границей , оборудование, станки, материалы, полуфабрикаты и другие средства для осуществления производственной деятельности. Некоторые предприниматели закупают и готовую продукцию для непосредственной ее реализации на территории России. Ряд отечественных предприятий продает свою продукцию за рубеж. Естественно, для того чтобы осуществить данные сделки между российскими и зарубежными фирмами или предпринимателями, должны присутствовать какие-то соглашения, в которых бы указывались наименование поставляемой продукции и прочие условия. Все эти данные содержатся в договоре (контракте, соглашении).

Внешняя торговля – торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (**импорта**) и оплачиваемого вывоза (**экспорта**) товаров.

Внешнеторговая операция – согласованная и юридически оформленная контрактом договоренность, в соответствии с которой экспортер передает в собственность или во временное пользование импортеру оговоренный товар установленного качества, в соответствующем количестве и в фиксированные сроки, а импортер обязуется принять его и оплатить в определенные сроки и в оговоренном объеме.

Внешнеторговая операция – это **комплекс действий**, включающий подготовку, переговоры, заключение и исполнение внешнеторгового контракта. Участники сделки, один из которых – нерезидент, взаимодействуют по заранее разработанному плану в целях получения конкретного коммерческого результата. При этом используются определенные формы и методы коммерческой работы на внешнем рынке, присущие им способы и средства, организационные мероприятия и технические приемы. Данная деятельность

1.1. Виды внешнеэкономических операций

представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических, коммерческих функций, обеспечивающих обмен продукцией в материально-вещественной форме.

Все разнообразие внешнеторговых операций по своему содержанию можно представить в виде двух блоков: основные и обеспечивающие операции. **Основные операции** – купля-продажа, поставка товаров, оказание разнообразных услуг, аренда, инжиниринг, торговое посредничество и т.д. К **обеспечивающим операциям** относятся отдельные операции по упаковке, хранению, контролю качества, сертификации, таможенному оформлению, транспортно-экспедиторскому обслуживанию, страхованию, расчетам и кредитованию, рекламе, регистрации товарных знаков, оказанию информационно-консультационных услуг и др. Классификация форм и методов международной торговли представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Классификация форм и методов международной торговли

Критерий	Тип, форма, методы торговли
Объект сделки	<ul style="list-style-type: none">• материальные блага• услуги• работы• результаты интеллектуальной деятельности• информация
Назначение товаров	<ul style="list-style-type: none">• производственное• потребительское
Степень готовности товара к продаже	<ul style="list-style-type: none">• готовая продукция• полуфабрикаты• сырьевые товары
Количество участников	<ul style="list-style-type: none">• двусторонний• многосторонний
Вид внешнеэкономических связей	<ul style="list-style-type: none">• торговый• производственный• научно-технический
Направление поставки	<ul style="list-style-type: none">• экспорт• импорт• реэкспорт• реимпорт• товарообменные, в т.ч. бартерные• компенсационные
Метод выхода на внешний рынок	<ul style="list-style-type: none">• прямой• косвенный

Критерий	Тип, форма, методы торговли
Место заключения сделки	<ul style="list-style-type: none"> • биржа • аукцион • торги • выставки • ярмарки
Форма совершения	<ul style="list-style-type: none"> • устная • письменная • частично устная/письменная
Срок исполнения	<ul style="list-style-type: none"> • краткосрочные • среднесрочные • долгосрочные • особые сделки «на срок»
Наличие/отсутствие условий	<ul style="list-style-type: none"> • безусловные • под каким-либо условием
Регламентация	<ul style="list-style-type: none"> • обязательность государственной регистрации • необязательность государственной регистрации

Экспортная операция – коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Импортная операция – коммерческая деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции.

Реэкспортные операции – это коммерческая деятельность, предусматривающая вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке (например, реализация крупных проектов строительства за рубежом, требующих закупок отдельных видов материалов и комплексного оборудования в третьих странах, минуя завоз его в страну экспортера).

Реимпортные операции – это коммерческая деятельность, предусматривающая ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке (например, ввоз ранее вывезенного и не проданного товара на аукционе или бирже).

Важным результатом внешнеэкономической деятельности стал вывоз капитала в виде инвестиций, что создало основу для образования транснациональных корпораций (ТНК).

Инвестиционное сотрудничество – деятельность, основу которой составляют **инвестиции**. К ним относится приобретение в полную или частичную собственность предприятий и организаций, покупка акций, облига-

ций и других ценных бумаг, взносы в уставный капитал совместных предприятий, кредиты физическим и юридическим лицам, вложения в виде технологий, машин, оборудования, лицензий, любого другого имущества, интеллектуальных ценностей, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

Более развитой формой внешнеэкономической деятельности является **международное кооперирование**, которое представляет собой систему производственных связей между предприятиями различной национально-государственной принадлежности, участвующими в изготовлении определенного продукта, но сохраняющими при этом свою хозяйственную самостоятельность. Кооперирование предполагает специализацию предприятий на изготовлении частных продуктов – деталей, узлов, агрегатов, являющихся компонентами при изготовлении конечной продукции или готовых изделий, которые входят в состав более сложных товаров (например, машин для системы машин), и последующий обмен ими.

Особенности международного кооперирования:

- кооперирование происходит между собственниками различной национально-государственной принадлежности;
- предварительный договорной характер кооперирования;
- действия сторон носят взаимозависимый характер, они осуществляют совместную деятельность, направленную на достижение определенной хозяйственной цели;
- производственные связи между предприятиями носят долгосрочный характер;
- в отдельных случаях кооперирование носит комплексный характер, то есть охватывает не только само производство, но и научно-исследовательскую работу, сбытовую деятельность, обслуживающее производство. Классификация видов международного кооперирования представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Классификация видов международного кооперирования

Признаки классификации	Виды кооперирования
1. Число субъектов	<ul style="list-style-type: none"> • двустороннее • многостороннее
2. Число объектов	<ul style="list-style-type: none"> • однопредметное • многопредметное
3. Отраслевая структура	<ul style="list-style-type: none"> • внутриотраслевое • межотраслевое

Продолжение табл.1.2

Признаки классификации	Виды кооперирования
4. Род деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • между промышленностью и сельским хозяйством • между промышленностью и строительством
5. Территориальный охват	<ul style="list-style-type: none"> • региональное • межрегиональное • межконтинентальное

Формы международного кооперирования:

– подрядное кооперирование, классический подряд по выпуску продукции и подряд по проектированию и изготовлению узлов, аппаратов и другого оборудования;

– взаимная частичная специализация на основе использования индивидуальных ресурсов партнеров и поставки изделий друг другу для создания собственного конечного продукта; этот метод применяется между предприятиями, находящимися в прямой двусторонней производственной зависимости;

– на основе реализации партнерами совместной программы создания каждым из них собственного конечного продукта; метод разработки и производства технически сложного продукта, предусмотренного совместной программой стран-партнеров (организационная форма – консорциумы);

– сотрудничество предприятий разных стран по совместному сооружению хозяйственных объектов.

Европейская экономическая комиссия ООН разработала следующую **классификацию** форм международной кооперации производства (в укрупненном виде):

1) кооперация на лицензионной основе, то есть передача (продажа) лицензии партнеру;

2) кооперация на лицензионной основе с постоянной доставкой партнеру в определенной доле комплектующих деталей, узлов или конечной продукции;

3) кооперация на лицензионной основе с одновременной передачей оборудования, сложной техники, производственно-складских площадей в порядке лизинга;

4) совместное производство, предусматривающее использование технологий, сотрудничество по созданию кооперированной продукции, распределение производственных программ, реализацию продукции и т.п.

Юридической основой международного кооперирования выступают различного рода соглашения о специализации и кооперировании, договоры о

подрядном кооперировании, контракты на куплю-продажу и поставку комплектующих изделий и т.д.

Во второй половине XX века возникает и развивается такое важное направление ВЭД, как **научно-техническое сотрудничество**. Его можно определить как обмен научно-техническими знаниями на коммерческой основе между контрагентами разных стран, включая внутрифирменный обмен (обмен между материнскими компаниями ТНК и их заграничными филиалами). Научно-технические знания как результат НИОКР передаются либо путем заключения торговой сделки (купля-продажа), либо в виде услуг путем заключения соглашения на их использование. Такие операции получили название **международного обмена технологий**. Технология представляет собой комплекс научных и технических знаний о приемах и методах производства, его организации и управлении. Научно-технические связи – совокупность взаимоотношений научно-технического, производственного, валютно-финансового, правового характера, в основе которых лежит обмен результатами научных исследований, опытно-конструкторских, технологических разработок, передового производственного опыта, осуществляемый путем проведения международных торговых операций.

Важнейшей чертой современного производства является так называемый ассортиментный взрыв, который требует обновления оборудования, создания новых технологий, использования современных материалов. Все это обусловило появление и достаточно бурное развитие международного рынка **результатов интеллектуальной деятельности**. Основными формами сотрудничества в этой сфере стали координация научных исследований, договорная кооперация, проведение совместных исследований и разработок. Кроме этого, большое значение приобрел обмен научно-технической информацией в виде ноу-хау, лицензий, международный инжиниринг и т.д.

С экономической точки зрения необходимо различать чисто торговые связи и другие виды внешнеэкономических связей, которые также облачены в товарно-денежную (валютную) форму, в частности, речь идет о производственном сотрудничестве. К традиционным **формам торгового сотрудничества** относятся торговля свободными товарными ресурсами; товарообменная (бартерная) торговля; встречная торговля.

Торговля свободными товарными ресурсами представляет собой экспорт или импорт наличных товаров, по которым нет каких-либо обязательств, платежи осуществляются по мировым ценам и в соответствии с мировой практикой в свободно конвертируемой валюте. Эти операции носят кратковременный характер, а обязательства заканчиваются с выполнением данного контракта.

Товарообменная или бартерная торговля реализуется в виде безвалютного обмена конкретно определенными и оцененными товарами при отсутствии движения валюты в обоих направлениях и несменяемости контрагентов.

Встречная торговля означает встречную закупку продавцом товаров у покупателя или оказание ему тех или иных услуг на согласованную часть стоимости экспортного контракта. Основными характеристиками данной внешнеторговой операции являются: наличие обязательной встречной закупки, движение валюты в обоих направлениях, использование мировых цен.

К внешнеэкономическим операциям, связанным с **производственным сотрудничеством**, относят:

- торговлю специализированной и кооперированной продукцией;
- торговлю на компенсационной основе;
- торговлю на базе поставок давальческого сырья и материалов;
- арендные операции по ресурсопользованию;
- аренду машин и оборудования (лизинговые операции);
- торговлю машинами и оборудованием в разобранном виде;
- торговлю комплектным оборудованием.

Международная торговля услугами – это специфическая форма мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран:

- в отличие от операций с товарами они не подлежат таможенному контролю;
- сфера услуг обычно больше защищается государством от иностранной конкуренции, нежели сфера материального производства;
- услуги могут быть капиталоемкими и наукоемкими, иметь промышленный характер либо удовлетворять личные потребности;
- услуга производится и потребляется одновременно и не подлежит хранению;
- не все виды услуг могут быть включены в международную торговлю (коммунальные и бытовые). В таблице 1.3 представлены виды услуг во внешнеэкономической деятельности.

По классификатору ООН выделяется 160 видов услуг, разделенных на 12 блоков:

1. деловые – 46
2. услуги связи – 25
3. строительные и инжиниринг – 5
4. дистрибьюторские – 5
5. общеобразовательные – 5
6. по защите окружающей среды – 4
7. финансовые, в т.ч. страховые – 17
8. здравоохранение, социальные – 4
9. туризм, путешествия – 4
10. услуги в организации досуга, культуры, спорта – 5
11. транспортные – 33
12. другие.

Виды услуг во внешнеэкономической деятельности	
Международные услуги	
↓	↓
Основные услуги	Сопутствующие или логистические услуги
↓	↓
Арендные операции Аудиторские услуги Финансовые услуги Трастовые услуги Туристические услуги	Перевозка грузов Транспортно-экспедиторское обслуживание Страхование товара Торгово-посредническая деятельность Банковские и расчетные операции

Мировой банк делит все услуги на **факторные**, связанные с международным движением капитала и рабочей силы, и **нефакторные**, остальные виды услуг, связанные с инвестициями и торговлей. В соответствии с классификацией ВТО различают около 600 разновидностей услуг.

В отличие от контрактов купли-продажи товаров, по контрактам **подряда** одна сторона (подрядчик) обязуется передать другой стороне (заказчику) товар и выполнить определенный комплекс сопутствующих работ в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика. В этом случае товар выступает в виде **работы**. Подрядные контракты охватывают широкий диапазон обязательств подрядчиков, в число которых могут входить изыскательские и проектные работы, конструкторские разработки и изготовление машин и оборудования по индивидуальным заказам, сооружение промышленных и иных объектов, оказание консультационных и других индивидуальных услуг. В связи со строгой индивидуализацией работ, выполняемых по подрядным контрактам, они получили широкое распространение при оформлении научно-производственных и других кооперационных связей.

Специфика подрядных контрактов выражается в фиксации поэтапных сроков выполнения работ, праве заказчиков контролировать ход работ и осуществлять приемку их отдельных этапов. Свои особенности имеют и цены подрядных контрактов. Так как сроки выполнения подрядных работ обычно более длительные, чем сроки поставок товаров по контрактам купли-продажи, в подрядных контрактах чаще применяются скользящие цены, учитывающие изменения цен на сырье и ставок заработной платы в период исполнения подрядчиком своих обязательств.

Внешнеторговые сделки могут заключаться на международных выставках и ярмарках. **Ярмарка** – коммерческое предприятие, основной целью которого является заключение торговых сделок по выставленным товарам. **Выставка** – публичная демонстрация достижений тех или иных отраслей

материальной или духовной сферы жизни общества, основная цель которой – обмен идеями, теориями, знаниями при одновременном проведении коммерческой работы. Выставки и ярмарки, как правило, проводятся регулярно и являются как международными, так и национальными мероприятиями. Различают также специализированные, оптовые и постоянно действующие экспозиции.

Важное место в развитии международной торговли занимают **товарные биржи и аукционы**. **Товарная биржа** – это постоянно действующий рынок массовых, качественно равноценных, однородных и взаимозаменяемых товаров, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам и согласно установленным стандартам. К таким товарам относят: медь, олово, свинец, цинк; пшеница, рожь; каучук, хлопок, текстильное сырье, шерсть, сахар, кофе, нефть и т.д. Биржевая торговля позволяет сконцентрировать спрос и предложение на товары в определенных географических пунктах без обязательного завоза туда товаров.

По организационно-правовому принципу биржи различаются как публичные (созданные на основе специального законодательства о биржах с участием органов государственного управления) и частные (представленные в форме закрытых акционерных обществ с ограниченным числом членов, обладающих биржевыми сертификатами). Основными участниками биржевых операций являются члены биржи, а биржевые сделки делятся на две категории: сделки на реальный товар (сделки «spot») и фьючерсные сделки.

Периодически действующими в определенных местах центрами торговли выступают **аукционы**. На них путем публичных торгов по очереди производится продажа предварительно осмотренных покупателями аукционных товаров, переходящих в собственность того покупателя, который предложил за них наивысшую цену. К основным аукционным товарам относятся: пушнина, чай, табак, овощи, фрукты, вино, антикварные изделия, пряности и т.д. Аукционы представляют собой коммерческие организации, располагающие специализированным оборудованием для торговли, помещениями, квалифицированными кадрами. Аукционы – это паевые общества или крупные торговые компании, осуществляющие монопольную торговлю тем или иным товаром.

Классификация, связанная со способом заключения внешнеэкономических сделок.

1. Договоры, которые заключаются в классическом порядке путем направления оферты и его акцепта.

2. Заключение сделок по результатам торгов на бирже.

Предметом таких сделок выступают не товары, а **биржевые контракты**, которые содержат стандартные условия для купли-продажи конкретного вида товаров.

Переход прав по данным сделкам удостоверяется **складским свидетельством (вarrantом)**, которое в свою очередь удостоверяет право покупателя получить товар с биржевого склада.

Типовым условием биржевого контракта являются наименование товара, качество и цена. Количество по каждому контракту и по каждой товарной позиции является неизменным (50 кг).

Предметом товаров могут быть только родовые вещи (зерно, кофе, драгоценные камни).

В качестве товаров могут выступать вещи и фьючерсные товары, которые не имеют материальной формы (валюта, индексы бирж и другие финансовые механизмы).

Виды биржевых сделок:

1. Сделки о продаже реального товара

Такие сделки предполагают реальное намерение продавца передать товар и реальное намерение покупателя получить товар.

Предмет торговли на бирже – товары, которые характеризуются стандартным качеством (нефть), поэтому покупатель не имеет возможности проверить качество всей партии товара и осуществляет покупку по образцам.

Продавец обязан до передачи товара оплатить покупателю его хранение на биржевом складе и страхование товара.

А. контракт с реальным товаром с условием о немедленном исполнении. Продавец обязан передать товар покупателю после торгов, но не позднее 15 дней после заключения соглашения. Такой контракт не предполагает возмещение продавцу или покупателю убытков, связанных с изменением цены в промежуток между заключением контракта и его исполнением.

Б. контракт с длительными сроками исполнения. Содержит условие о передаче товара покупателю не раньше, чем через 60 дней после заключения договора. Сделка заключается на товар, который будет изготовлен в будущем. В случае изменения стоимости товара с момента заключения контракта и до его исполнения продавец или покупатель должны возместить разницу стоимости.

2. Фьючерский контракт

Такой контракт не предполагает намерения продавца передать товар покупателю и намерение последнего получить товар.

В случае изменения стоимости контракта в сторону повышения, покупатель, уже купивший такой контракт и желающий его продать, обязан обратиться к продавцу контракта. Действия с фьючерскими контрактами регулируются специальной службой биржи, а взаимоотношения между покупателем и продавцом осуществляются только через данную службу.

Участниками биржевой торговли могут быть только лица, зарегистрированные на бирже.

3. Сделки по результатам торгов на аукционе

Объектом таких сделок могут быть только вещи, наделенные индивидуальными признаками (перечень является исчерпывающим):

- пушнина
- немытая шерсть
- чай
- овощи и фрукты

- скот (лошади)

Индивидуализация означает, что покупатель до проведения торгов имеет право ознакомиться со всей партией товара, проверить его качество. В отличие от биржевых сделок, такой товар не отвечает единым стандартам качества, и потому его продажа по образцам невозможна. Количество товарных позиций в каждой партии определяется правилами аукциона и не может устанавливаться соглашением сторон. Стоимость товара может устанавливаться как предельно низкая цена или предельно высокая, в границах которой участники аукциона могут устанавливать свою цену.

4. Заключение сделки по итогам тендера

В международной практике проведение тендеров регулируется правилами международной торговой палаты, которые носят **статус обычая**. Контрольный порядок проведения конкурса регламентируется продавцом или покупателем согласно целям проведения конкурса и специфики товарной номенклатуры.

Тендер – соревнование ofert в рамках основной задачи конкурса.

5. Сделки, заключенные по решению органов государственной власти

К таким сделкам относятся договоры, которые подлежат экспортному контролю. Например, объект договора – ядерное оружие и его составляющие, оружие массового поражения, продукты промышленности, которые могут быть использованы для уничтожения мирного населения и/или причинить вред здоровью людей, растениям и животным.

Для торговли такого рода товарами требуется получение разрешения государственного органа (РФ – экспортный совет Министерства экономического развития), который назначает экспертизу контракта и принимает решение о выдаче лицензии участникам.

Контроль над совершением таких сделок осуществляется следующими способами:

- 1) путем проведения экспертизы внешнеэкономической операции. Разрешение может быть выдано только в случае, если составляющие каждой товарной позиции могут быть идентифицированы на любом этапе проведения операции;
- 2) путем выдачи разрешений на совершение сделок;
- 3) путем осуществления таможенного и валютного контроля, а также недопустимости упрощенных процедур таможенного контроля.

Инфраструктура – совокупность материальных и организационно-правовых условий, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие. К *материальным* условиям относится наличие развитой системы путей сообщения, средств связи, электро-, трубо- и иных сетей. *Организационно-правовые* условия – наличие развитых государственных и частных институтов, а также устойчивой законодательной базы.

Инфраструктурное обеспечение ВЭД:

- правовое;
- таможенное;
- транспортное;

- финансовое;
- страховое;
- маркетинговое.

Транспортная инфраструктура – это совокупность путей сообщения и подвижных перевозочных средств, а также различных сооружений и устройств, создающих оптимальные условия для их взаимодействия. Продукцией транспорта следует считать непосредственно сам процесс перемещения товаров от изготовителя к потребителю. Во всех странах мира существует государственная система, включающая материальные и организационно-правовые условия, регулирования транспортом. Особенностью транспортной инфраструктуры во внешнеэкономической деятельности является подверженность его продукции – транспортной услуги – воздействию всех факторов, характеризующих развитие рыночной экономики. С одной стороны, транспорт в международном разделении труда является необходимым условием его реализации. С другой стороны, транспортные услуги выступают объектом экспортно-импортных операций. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности представляет собой систему, состоящую из следующих элементов:

- техника, оборудование, технологии;
- экономические, коммерческо-правовые, организационные отношения;
- система управления и регулирования транспортными операциями;
- нормативно-законодательная база.

Финансовая инфраструктура во внешнеэкономической деятельности обеспечивает осуществление международных расчетов и реализацию валютно-финансовых отношений.

Страховое обеспечение ВЭД необходимо потому, что предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника ВЭД. Под рисками понимаются возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб. Страхование как особый вид хозяйственной деятельности предполагает образование за счет взносов участников экономических отношений целевых фондов для возмещения убытков, возникших в результате страхового случая. Таким образом, страхование – один из методов управления рисками, в том числе и во внешнеэкономической деятельности.

1.2. Сущность и виды договоров в международной торговле

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [ст. 420 ГК РФ]. Гражданское законодательство Российской Федерации предус-

матривает различные виды отношений между сторонами при осуществлении различного рода деятельности: купля-продажа, мена, дарение, рента, аренда, наем жилого помещения, безвозмездное пользование, подряд, перевозка, транспортная экспедиция, заем и кредит и др. Каждое из данных отношений регулируется определенной нормативной базой и заключается посредством подписания между участвующими сторонами договора. В зависимости от некоторых особенностей (срок действия, способы оплаты, предмет и объект договора) выделяются различные виды договоров.

В торговом законодательстве большинства зарубежных стран, а также в международной регламентации **договор международной купли-продажи товаров** моделируется как двустороннее консенсуальное соглашение с участием иностранного либо приравненного к нему элемента, совершаемое в простой письменной (по российскому праву) или в устной (по международному частному праву) форме, содержанием которого является межгосударственный возмездный эквивалентный обмен товара на деньги (валюту).

Консенсуальность договора означает, что права, обязанности экспортера и импортера возникают в тот момент, когда они достигнут соглашения по всем существенным условиям договора и облекут договоренность в требуемую законом форму, а не в момент реального выполнения каких-то юридически значимых действий.

Внешнеторговая сделка рассматривается как действие или совокупность действий, которым присущ коммерческий характер: купля-продажа, мена, аренда, лизинг и др. Это средство, способ осуществления внешнеторговой операции.

Международная торговая сделка – договор (соглашение между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах) по поставкам установленного количества и качества товарных единиц и/или оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Международный характер сделки определяется рядом признаков императивного и факультативного характера. К **императивным признакам** относятся:

- нерезидентность одного из партнеров;
- перемещение объекта сделки через таможенную границу (трансграничный характер сделки);
- расчеты в иностранной валюте и наличие в договоре валютных оговорок.

Факультативные признаки международного характера сделки:

- использование международных коммерческих терминов (Инкотермс);
- материально-процессуальный (применимое право);
- организационно-процессуальный (порядок разрешения споров, арбитраж).

Внешнеторговый договор (контракт) – это соглашение, юридическое оформление внешнеторговой сделки в письменной форме.

Договор выполняет следующие **функции**:

1.2. Сущность и виды договоров в международной торговле

- юридически закрепляет отношения (придавая им характер обязательств) между контрагентами;
- определяет порядок, способы и последовательность совершения действий контрагентами;
- предусматривает способ обеспечения обязательств.

Договор включает императивные и диспозитивные условия.

Договор международной купли-продажи должен содержать ряд необходимых условий. Данные условия можно выносить в отдельные статьи контракта, но каждое из них необходимо учитывать при заключении договора купли-продажи. Структура и последовательность статей контракта может быть различной. Она зависит от характера товара и условий договора.

В содержании договора, как правило, для эффективной реализации внешнеторговой сделки определяется совокупность условий, среди которых существенные, обычные и прочие (случайные). Договор считается заключенным в случае, если стороны достигли согласия по всем существенным пунктам. Существенными считаются такие статьи контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товаров, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки (наименование участников сделки, предмет и объект контракта, цена и базисные условия поставки, условия платежа, сдача-приемка товара, подписи и печати сторон). При нарушении несущественного условия другая сторона не имеет права отказаться от принятия товаров и расторгнуть сделку, а может только требовать исполнения обязательств и взыскания убытков (гарантии и рекламации, отгрузка, арбитраж, форс-мажор и др.). Набор существенных и несущественных условий может меняться в зависимости от каждой конкретной сделки.

Существенные условия договора:

- предмет договора;
- условия, признанные существенными законодательством;
- условия, необходимые для договоров данного вида;
- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Отсутствие любого из существенных условий (например, преамбула, размер платы, сроки исполнения обязательств, распределение различных затрат и др.) влечет за собой признание договора недействительным.

Кроме этого, условия контракта по внешнеторговым сделкам разбиваются на следующие: производственно-коммерческие, транспортные, юридические.

В РФ предусмотрена простая письменная форма внешнеэкономической сделки, несоблюдение которой несет ничтожность данной сделки.

Подготовка и проведение экспортной и импортной сделки осуществляется в несколько этапов: поиск партнеров, переговорный процесс, заключение и исполнение (расторжение) контрактов. Каждый из этих этапов имеет свое содержание и организационное оформление.

Разница между подготовкой экспортной и импортной сделки заключается в содержании первого этапа – **поиск партнеров**, так как в первом случае необходимо найти **покупателя**, а во втором – **продавца** товара.

Чтобы найти покупателя, экспортер может использовать следующие способы: подготовить предложение (оферту) одному или нескольким потенциальным покупателям; направить покупателю предложение в ответ на его запрос; принять участие в торгах путем предоставления тендера; организовать и принять участие в выставках и ярмарках; отослать проформу контракта уже известному покупателю и др.

Предложение – **оферта** – письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Здесь содержатся все основные условия предстоящей сделки, которые затем войдут в текст контракта (наименование товара, его количество и качество, цена и условия поставки, срок поставки и вид упаковки). Оферта может быть *твердой*, когда она посылается oferentом одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. Согласие покупателя со всеми условиями оферты в виде письменного подтверждения называется **акцептом**. *Свободная* оферта делается несколькими потенциальным покупателям на одну и ту же партию товара. Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой *контрофертой*.

Способы установления контактов с потенциальным продавцом – экспортером в рамках подготовки импортной сделки следующие: направить потенциальному или уже известному продавцу запрос; объявить торги с приглашением фирм-производителей интересующих покупателей товаров; направить экспортеру безоговорочный акцепт его предложения.

Наиболее распространенной формой первого этапа подготовки импортной сделки является размещение **заказа**. Заказ – коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки.

Подписанию контракта всегда предшествуют *переговоры*, где согласовываются все основные условия. Переговоры могут вестись путем переписки, по телефону и в ходе личных встреч.

К основным **способам заключения** сделки в международной практике относятся: подписание контракта, акцепт покупателем твердой оферты, акцепт продавцом контрoferты покупателя, подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем. В процессе подготовки, переговоров, заключения и исполнения контрактов появляется ряд документов, которые объединяются в группу **внешнеторговых документов**.

1.2. Сущность и виды договоров в международной торговле

Так, на стадии *установления контакта* с партнером их отношения оформляются следующим образом:

Предложение поставщика	Оферта твердая или свободная, деловые письма, проект контракта, факс/телекс-сообщение
Ответ покупателя на размещение заказа	Акцепт, контрoferта, встречный запрос
Обращение покупателя о конкурентном предложении	Запросы, заказы, инициативные письма
Вызов на торги продавца	Приглашения, уведомления
Ответ продавца на запрос	Оферта, проформа (проект) контракта
Подтверждение продавцом контрoferты	Акцепт, проект контракта
Согласие на участие в торгах	Тендер
Проверка платежеспособности покупателя	Справки, запросы, банковские или коммерческие отсылки

Оформление заказа покупателем происходит так:

Принятие и подтверждение заказа продавцом	Безусловный акцепт предложения покупателя, проект контракта, индент
Оформление сделки	Акцепт твердой оферты продавца, встречная оферта
Указание о поставке	График поставки, закупочный ордер, индент

На стадии *обеспечения поставки и расчетов* отношения участников сделки будут оформляться следующим образом:

Определение контрактной цены	Консульский счет, счет-фактура, фирменные каталоги, прейскуранты, биржевые котировки, конкурентный лист
Определение базисных условий поставки	Инкотермс 2010
Согласование условий расчета и способы платежа	Аккредитивное письмо, инкассовое поручение, тратты, чеки, платежные расписки и требования

Исполнение заказа продавцом осуществляется так:

Подготовка товара к отгрузке – процедура счета	Предварительный счет, счет-проформа, счет-спецификация, упаковочный лист, сертификаты (продукции, качества, происхождения товара), извещение о готовности к отгрузке
Поставка, транспортировка, страхование	Инвойс, счет-фактура, консульский счет, сертификаты (веса и отгрузки),

	погрузочный ордер, извещение о поставке, транспортная накладная, коносамент, извещение об отгрузке, транзитный сертификат, страховой полис
Таможенная декларация: грузовая, таможенной стоимости	Декларация на товары, транзитная декларация, пассажирская таможенная декларация, декларация на транспортное средство
Таможенная очистка	Таможенные операции
Выставление платежного счета	Коммерческий счет, счет – платежное требование, счет к оплате, дебет-нота, кредит-нота, выписка из счета, счет продаж

1.3. Роль и место контрактов международной торговли в таможенном оформлении товаров

Любые российские и иностранные лица обладают правом осуществления внешнеторговой деятельности. Это право может быть ограничено в случаях, предусмотренных международными договорами и нормативными актами национального внешнеторгового и иного законодательства. Основой законодательного регулирования внешнеторговой деятельности является таможенное законодательство.

Таможенные органы осуществляют контроль над перемещением товаров (материальное благо, вещь) через таможенную границу. В соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза (в ред. Протокола от 01.07.2010) **единую таможенную территорию Таможенного союза** (далее – таможенная территория Таможенного союза) составляют территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, а также находящиеся за пределами территорий государств – членов Таможенного союза искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства – члены Таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией.

Пределы таможенной территории Таможенного союза являются **таможенной границей Таможенного союза** (далее – таможенная граница). В соответствии с международными договорами государств – членов Таможенного союза таможенной границей могут являться пределы отдельных территорий, находящихся на территориях государств – членов Таможенного союза. В статье 4 Таможенного кодекса представлены основные термины, которые целесообразно учитывать при заключении договора международной купли-продажи товаров.

Товары Таможенного союза – находящиеся на таможенной территории Таможенного союза товары:

- полностью произведенные на территориях государств – членов Таможенного союза;
- ввезенные на таможенную территорию Таможенного союза и приобретшие статус товаров Таможенного союза в соответствии с настоящим Кодексом и (или) международными договорами государств – членов Таможенного союза;
- изготовленные на территориях государств – членов Таможенного союза из товаров, указанных в абзацах втором и третьем настоящего подпункта, и (или) иностранных товаров, и приобретшие статус товаров Таможенного союза в соответствии с настоящим Кодексом и (или) международными договорами государств – членов Таможенного союза.

Иностранные товары – товары, не являющиеся товарами Таможенного союза, а также товары, которые приобрели статус иностранных товаров в соответствии с настоящим Кодексом.

Перемещение через таможенную границу – перемещение товаров через таможенную границу – ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза или вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза.

Таможенная процедура – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами.

Таможенное декларирование – заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и (или) иных сведений, необходимых для выпуска товаров.

Ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза – совершение действий, связанных с пересечением таможенной границы, в результате которых товары прибыли на таможенную территорию Таможенного союза любым способом, включая пересылку в международных почтовых отправлениях, использование трубопроводного транспорта и линий электропередачи, до их выпуска таможенными органами.

Вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза – совершение действий, направленных на вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза любым способом, включая пересылку в международных почтовых отправлениях, использование трубопроводного транспорта и линий электропередачи, до фактического пересечения таможенной границы.

При вывозе или ввозе для таможенного оформления товаров представляется перечень документов, определяемых таможенными органами, среди которых договор международной купли-продажи товаров. Таможенное оформление зависит от вида перемещаемых товаров, видов транспортных средств, используемых для этих целей, категории лиц, перемещающих товары и транспортные средства, начинается в момент подачи таможенной декларации и включает следующие действия:

- представление товаров таможенному органу;

- декларирование товаров;
- уплата таможенных платежей.

Таможенное декларирование – это заявление в таможенные органы сведений о товаре, перемещаемом через таможенную границу, цели его перемещения в виде выбранной таможенной процедуры и иных сведений, необходимых для таможенных целей. Декларирование товаров и транспортных средств выполняет следующие **функции**:

- обеспечивает таможенные органы необходимыми для таможенных целей сведениями о перемещаемых через таможенную границу товарах и транспортных средствах, а также об иных товарах, находящихся под таможенным контролем и подлежащих декларированию;
- подтверждает законность совершаемых лицом, производящим декларирование, действий в отношении товаров и/или транспортных средств в соответствии с выбранной таможенной процедурой;
- позволяет таможенным органам осуществить проверку соответствия декларируемых сведений фактическим данным.

Сведения, содержащиеся в договоре международной купли-продажи товара, являются исходными для оформления **декларации на товары (ДТ)**. ДТ является универсальным документом, используемым при письменном декларировании, и содержит информацию следующего характера.

Характеристика товара: наименование товара; его упаковка; маркировка, фирма-производитель; вес; код страны происхождения; фактурная, цена контракта и др.

Лица, участвующие во внешнеторговой сделке: сведения об отправителе и получателе товара, контрактодержателе.

Географический блок: страна отправления и происхождения товара; страна назначения.

Транспортный блок: транспортные средства, на которых перевозились товары; смена транспортных средств; страновая принадлежность транспортных средств.

Финансовый блок: стоимостная оценка экспортно-импортных операций; условия поставки, место перехода прав на товар от продавца к покупателю, срок поступления валютной выручки, форма расчетов, курс валюты, банковские реквизиты лица, ответственного за финансовое урегулирование, характер сделки.

Таможенными органами осуществляется **документальный контроль** в целях установления подлинности документов и достоверности содержащихся в них сведений. А именно: соответствие сведений, заявленных в ДТ, о наименовании товаров, их количественных данных (количество мест, вес и пр.); правильность определения страны происхождения по товарам, в отношении которых применяются меры тарифного и нетарифного регулирования; контроль соблюдения актов национального законодательства, устанавливающих запреты и ограничения на ввоз в страну или вывоз из страны отдельных товаров (запреты и ограничения); выявление товаров, содержащих объ-

екты интеллектуальной собственности и обладающие признаками контрафактных; контроль статистической стоимости и т.д.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные направления внешнеэкономической деятельности, и каковы формы ее организации?
2. Что понимается под внешнеэкономической операцией? В чем ее отличие от внешнеторговой операции?
3. Назовите формы, методы и виды внешнеторговых операций?
4. Каковы основные этапы осуществления внешнеторговой операции? Дайте их характеристику.
5. Какова роль и место внешнеторговых контрактов в таможенном оформлении товаров?
6. Какие условия контракта относятся к императивным, а какие – к диспозитивным?

ТЕМА 2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Основные понятия

Международный договор
Договорные нормы права
Конвенция
Таможенный кодекс Таможенного союза
Международные обычаи
Международные обыкновения
Международная торговая палата
Международные коммерческие термины

2.1. Международные соглашения и конвенции. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение

Одной из **особенностей** внешнеэкономических сделок является то, что на их правовой режим оказывают влияние не только нормы внутреннего права стран, откуда происходят участвующие в сделке стороны, но и нормы, вытекающие из международно-правовых обязательств этих стран. Международные организации стремятся создать такие условия для торговли, чтобы участник внешнеэкономической деятельности любого государства мог иметь для себя какую-то нормативную базу при подписании договоров с партнерами из других стран.

Юридически правопорядок в области международной торговли основывается на **принципах и нормах**, закрепленных в системе двусторонних и многосторонних договоров, а также международно-правовых обычаях.

В международной торговле государства применяют два основных **метода** регулирования: метод двустороннего и метод многостороннего регулирования.

Предметом правового регулирования в сфере внешней торговли является трансграничное перемещение товаров в материально-вещественной форме, поставка в другие страны услуг, внешнеторговые аспекты перемещения прав интеллектуальной собственности и инвестиционной деятельности.

К **источникам** правового регулирования внешней торговли относят:

2.1. Международные соглашения и конвенции. Венская конвенция о договорах...

- универсальные источники (международный договор, международный обычай);

- специальные источники (акты международных экономических и торговых организаций, решения международных конференций, внутреннее законодательство, судебно-арбитражная практика).

Международные договоры являются одним из универсальных источников правового регулирования внешней торговли и устанавливают **договорные нормы права**. Нормы международного торгового права можно **классифицировать** следующим образом:

- источник происхождения – договорные, обычные и нормы, вытекающие из решений международных экономических и торговых организаций;

- сфера действия – универсальные, региональные, партикулярные (локальные);

- юридическая сила – императивные и диспозитивные, рекомендательные;

- функции регулирования – материальные и процессуальные.

Правила, установленные международным договором, имеют приоритет по сравнению с национальными законодательными нормами.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 15 июля 1995 г. «О международных договорах Российской Федерации» различают три **категории** международных договоров в зависимости от уровня договаривающихся сторон:

- межгосударственные;

- межправительственные;

- межведомственного характера.

Международный договор в качестве источника права подразделяется на «договор – закон» и «договор – сделка». «**Договор – закон**» проистекает из торговых договоров, устанавливающих принципы торгово-экономического сотрудничества. «**Договор – сделка**» характеризует конкретные соглашения по торговле конкретным объектом (предоставление торгового кредита, строительство инвестиционного объекта и т.п.).

Международные договоры заключаются с иностранными государствами, а также с международными организациями от имени Российской Федерации (межгосударственные договоры), от имени Правительства России (межправительственные договоры), от имени федеральных министерств, ведомств, других федеральных органов исполнительной власти (межведомственные договоры). Все вышепоименованные договоры имеют равную юридическую силу, хотя, как правило, все-таки устанавливается определенная иерархия. Например, базовый межгосударственный договор может определять спектр проблем для достижения межправительственных договоров.

Понятие «международный договор» является собирательным и включает следующие наименования документов: договор, соглашение, конвенция, протокол, меморандум, обмен письмами или нотами и др.

Различными могут быть и **форма, способ выражения согласия** на обязательность договора: подписание договора, присоединение, принятие, ратификация.

К специальным источникам правового регулирования внешней торговли относят **акты международных экономических и торговых организаций**. Они имеют различную юридическую силу. Так, соглашения Всемирной торговой организации (ВТО) содержат нормы императивного, или обязывающего характера, а санитарные регламенты Всемирной организации здравоохранения носят рекомендательный характер.

Значительная часть многосторонних международных соглашений, конвенций и иных международно-правовых актов приходится на разработанные Организацией объединенных наций (ООН) и входящими в ее систему организациями: Конференция ООН по торговле – ЮНКТАД, Организация ООН по промышленному развитию – ЮНИДО, Продовольственная и сельскохозяйственная организация – ФАО, Организация по вопросам образования, науки и культуры – ЮНЕСКО, Всемирная организация интеллектуальной собственности – ВОИС, Международная морская организация – ИМО, Экономический и социальный совет ООН – ЭКОСОС, Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ, Программа развития ООН – ПРООН и др.

Многие международные соглашения подписаны в рамках Всемирной торговой организации, Всемирной таможенной организации – ВТАМО, Международной организации по стандартизации – ИСО и т.д. Среди международных институтов, принимающих активное участие в регламентации международных торговых и финансово-валютных отношений, находятся Международный валютный фонд – МВФ, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций – МАГИ.

Так, одним из обязательных международных актов в области внешней торговли является Венская конвенция, на основе которой осуществляется примерно две трети всех международных торговых операций. **Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (Венская конвенция)** была принята специально созданной для этой цели международной конференцией, которая проходила в **Вене** с 10 марта по 11 апреля **1980** года.

В январе 1988 г. Конвенция вступила в силу для государств, которые на тот момент ратифицировали ее или присоединились к ней. С 1 сентября 1991 года к Конвенции присоединился СССР. Поскольку с 24 декабря 1991 г. Россия приобрела все права и обязательства СССР по многосторонним договорам, то и членство бывшего Советского Союза в ООН перешло к Российской Федерации. Следовательно, к договорам, заключенным с 1 сентября 1991 года субъектами, коммерческие фирмы и предприятия которых находятся на территории России, применимы положения Венской конвенции.

Цель Венской конвенции – содействовать **унификации** национальных законодательств, регулирующих международную куплю-продажу товаров. Значение Венской Конвенции состоит в том, что она:

2.1. Международные соглашения и конвенции. Венская конвенция о договорах...

- содержит единообразное регулирование заключения и использования договоров международной купли-продажи товаров и в основном позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах;

- способствует ускорению, облегчению и удешевлению коммерческих переговоров, поскольку отпадает необходимость в изучении иностранного законодательства и практики его применения;

- создает предпосылки для однозначного понимания сторонами их прав и обязанностей;

- содействует устранению возможности навязывания более сильным партнером более слабому односторонних выгодных условий договора, что имеет существенное значение для ликвидации неравноправных дискриминационных отношений в международной торговле;

- определяет основные обязательства продавца и покупателя по договору;

- регулирует отношения по субъектам (сторонам договора) и объектам (предмету) договора в случае возникновения споров между сторонами, относящимися к государствам, не участвующим в Конвенции;

- устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, к которым Конвенция не применяется.

В 1986 г. была подписана **Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров** (г. Гаага). В связи с тем, что стороны международного договора купли-продажи принадлежат к разным государствам, то при заключении соглашения контрагенты должны определиться с применимым правом, т.е. установить, каким законодательством или нормами права они будут руководствоваться при решении возникших спорных вопросов.

К основным положениям Гаагской конвенции относятся:

- определение международного характера договора купли-продажи товаров аналогично Венской конвенции с некоторыми несущественными добавлениями;

- исключение из сферы применения отдельных видов товаров международной купли-продажи (товары личного потребления);

- включение (в отличие от Венской конвенции) аукционных и биржевых товаров, судов, электроэнергии;

- определение применимого права, регулирующего договор. Оно сформулировано следующим образом: «Договор купли-продажи регулируется правом, выбранным сторонами. Соглашение сторон об этом выборе должно быть прямо выраженным или ясно демонстрируемым условиями договора и поведением сторон, рассматриваемыми в их совокупности». При этом стороны могут подчинить отдельные части договора различным правовым порядкам, равно как изменить в последующем свое первоначальное Соглашение о применимом праве. В Конвенции установлено общее правило, что если стороны не выбрали применимое право, то договор купли-продажи регулируется правом государства, в котором продавец имеет свое коммерческое предприятие

в момент заключения договора. В отношении применения права страны покупателя договор предусматривает следующие случаи: когда переговоры велись и договор был заключен присутствующими сторонами в стране покупателя; когда договор прямо предусматривает, что продавец должен исполнить свое обязательство по поставке товара в стране покупателя; когда договор был заключен в результате объявления покупателем торгов. Однако в Конвенции оговорено, что «в порядке исключения, если в свете всех обстоятельств, взятых в целом, например, деловых отношений между сторонами, договор купли-продажи имеет явно более тесную связь с правом иным, чем то, которое было бы применено к договору, договор купли-продажи регулируется этим иным правом».

Право, применимое к договору купли-продажи, регулирует, согласно Конвенции, следующие условия:

- толкование договора;
- права и обязанности сторон и исполнение договора;
- момент, с которого покупатель получает право на плоды и доходы от товаров;
- момент, с которого покупатель несет риск в отношении товаров;
- действительность и последствия для сторон оговорок о сохранении права собственности;
- последствия неисполнения договора;
- способы погашения обязательств;
- исковую давность и последствия недействительности договора;
- неприменение Конвенции в отношении договора купли-продажи между сторонами, принадлежащими государствам-участникам других международных соглашений, устанавливающих коллизионные нормы для таких договоров.

Одним из институтов, принимающих активное участие в совершенствовании и унификации права в области международной торговли, является **Европейская экономическая комиссия ООН для Европы (ЕЭК)**. Данная комиссия ведет работу по международной унификации внешнеторговых документов. Так, ею были разработаны исходная схема бланка унифицированного внешнеторгового документа, рекомендации по его применению и десятки вариантов стандартных (типовых) условий контрактов и общих условий продажи по многим товарам. Известны «общие условия» договоров:

- экспортных поставок машин и оборудования;
- продажи потребительских изделий длительного пользования;
- продажи пиломатериалов хвойных пород;
- продажи зерновых;
- продажи свежих фруктов и овощей;
- продажи металлоизделий серийного производства и др.

ЕЭК также разработала Руководства по международным договорам о встречной торговле, о составлении международных контрактов на крупные промышленные объекты; по промышленному кооперированию, передаче

ноу-хау в области машиностроения; правила международного коммерческого арбитража и др.

В современных условиях проблема унификации правового регулирования международной торговли все еще остается актуальной. Различия в нормах национальных правовых систем, применяемых к внешнеторговым сделкам, порой весьма серьезно осложняют процесс заключения и исполнения коммерческих договоров. Устранение же этих препятствий путем создания единообразного правового режима, безусловно, способствует успешному развитию международной торговли. Такая работа ведется на разных уровнях. В настоящее время на мировом уровне наиболее значительные действия в этой области международного сотрудничества, принесшие уже заметные положительные результаты, предпринимают **Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)** и **Международный институт унификации частного права (УНИДРУА)**.

ЮНСИТРАЛ была образована в 1966 г. по решению Генеральной Ассамблеи ООН как механизм, с помощью которого Организация Объединенных Наций смогла бы более активно способствовать уменьшению или устранению препятствий для развития торговли, вызываемых различиями в национальном праве, регулирующем международную торговлю. Комиссия состоит из 36 государств-членов, которые избираются Генеральной Ассамблеей ООН на шесть лет. Система членства разработана таким образом, чтобы в Комиссии всегда были представлены различные географические регионы и основные экономические и правовые системы современного мира.

ЮНСИТРАЛ унифицирует нормы права в международной торговле в следующих областях:

- а) международной купли-продажи товаров и связанных с ней сделок;
- б) международной перевозки грузов;
- в) международного коммерческого арбитража и примирительных процедур;
- г) государственных закупок;
- д) договоров о капитальном строительстве;
- е) международных расчетов;
- ж) электронной торговли;
- з) трансграничной несостоятельности.

В области правового регулирования отношений, связанных с международной торговлей, ЮНСИТРАЛ подготовила **Конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров** (Нью-Йорк, 1974 г.). Последняя устанавливает унифицированные правила, относящиеся к периоду времени, в течение которого должны быть начаты юридические действия, имеющие своим источником договор международной купли-продажи товаров. Эта Конвенция была дополнена Протоколом, созданным в 1980 г. в связи с принятием Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров вместе с упомянутым Протоколом вступила в силу 1 августа 1988 г.

К области, непосредственно примыкающей к унификации права международной купли-продажи товаров, относится принятое Комиссией в 1992 г. **Правовое руководство по международным встречным торговым сделкам**, целью которого является оказание содействия сторонам, проводящим переговоры о заключении встречных сделок. Руководство рассматривает правовые вопросы, которые возникают при заключении указанных сделок, и анализирует их возможные решения в договорах.

В сфере унификации правового регулирования международных перевозок ЮНСИТРАЛ подготовлены два акта.

Первый из них – это **Конвенция ООН о морской перевозке грузов**, принятая в Гамбурге в 1978 г. Эту Конвенцию по традиции, сложившейся в отношении других международных актов в области торгового мореплавания, часто называют Гамбургскими правилами. Данная Конвенция устанавливает унифицированное регулирование для прав и обязанностей грузоотправителей, перевозчиков и грузополучателей по договору морской перевозки грузов. Конвенция вступила в силу 1 ноября 1992 г. Россия не входит в число ее участников.

Вторым документом является **Конвенция ООН об ответственности операторов транспортных терминалов**. Она была принята в 1991 г. в Вене. Данный акт создает единообразный правовой режим в отношении ответственности оператора терминала за утрату или повреждение груза, находящегося в процессе международной перевозки, в период, когда этот груз находится на транспортном терминале. Кроме того, Конвенция устанавливает ответственность оператора терминала за вызванную им просрочку в доставке груза. Этот документ не вступил в силу, поскольку число его участников пока меньше необходимого минимума.

По всеобщему признанию, деятельность ЮНСИТРАЛ оказалась весьма успешной в области унификации правового регулирования процедуры разрешения международных коммерческих споров. Первым результатом усилий Комиссии в этом направлении стало принятие в 1976 г. **Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ**. Регламент, по сути, содержит почти полный свод процессуальных норм и правил, которые по соглашению сторон могут применяться к арбитражному процессу, возникающему из их коммерческих взаимоотношений. Этот документ, нашедший довольно широкое применение в международной практике в последние годы, используется как при арбитраже «ad hoc», так и в институционном (постоянно действующем) арбитраже.

В области международной унификации правового регулирования государственных закупок Комиссией был разработан и в 1994 г. принят **Типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг**. Цель принятия этого Типового закона – дать возможность государствам, совершенствующим соответствующую область национального законодательства, учесть уже накопленный международный опыт. В данном акте содержатся нормы, направленные на обеспечение конкурентных условий, гласности (транспарентности), честности, объективности в процессе осуществления закупок и, тем самым, на повышение их экономичности и эффективности. Отметим, что содержание За-

кона РФ, регулирующего государственные закупки (1999 г.), в известной мере отразило идеи и подходы Типового закона ЮНСИТРАЛ.

В феврале 1988 г. было опубликовано **Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов**. Этот документ посвящен анализу многих правовых вопросов, возникающих в связи со строительством промышленных объектов иностранным подрядчиком, он охватывает преддоговорную стадию, а также фазу исполнения договора (строительство) и послестроительный период. Руководство предлагает различные варианты подхода к решению возникающих между подрядчиком и заказчиком правовых вопросов относительно заключаемых ими договоров (контрактов).

В области международных расчетов наиболее заметным документом, подготовленным Комиссией, является **Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях** (Нью-Йорк, 1988 г.). Данный акт содержит достаточно полное собрание правовых норм, регулирующих отношения, связанные с названными новыми международными платежными инструментами, которые могут использоваться партнерами по международным коммерческим сделкам. Составители Конвенции стремились преодолеть основные различия и существующую правовую неопределенность в отношении платежных средств, использующихся в современных условиях для международных расчетов. Конвенция применяется, если стороны используют для расчетов особую форму оборотного документа (ценной бумаги), содержащую указание на то, что этот документ подчиняется правилам Конвенции ЮНСИТРАЛ. Конвенция пока не вступила в силу, поскольку до настоящего момента к ней присоединилось недостаточно участников. Российская Федерация ее не подписала.

Отвечая современным потребностям учета международных коммерческих сделок, в 1996 г. ЮНСИТРАЛ приняла **Типовой закон по электронной торговле**. Он призван создать благоприятные условия для использования современных средств коммуникаций и хранения информации, в частности, электронного обмена информацией, электронной почты и факсимильной связи как с использованием глобальной сети Интернет, так и без нее. Типовой закон устанавливает функциональные эквиваленты для концепций коммуникаций, использующих бумажный документооборот, а именно определяет понятия «письменная форма», «подпись» и «оригинал». Он содержит стандарты, в соответствии с которыми может оцениваться правовое значение электронных сообщений, что необходимо для широкого распространения «бесбумажных» способов коммуникаций. Кроме того, Типовой закон включает общие нормы об электронной торговле в отдельных областях экономической деятельности, например, при перевозке грузов. Для облегчения использования Типового закона заинтересованными государствами в законодательном процессе Комиссией было разработано **Руководство по принятию Типового закона**, которое в соответствующих случаях может использоваться также при толковании отдельных положений закона.

В 1997 г. Комиссия приняла **Типовой закон о трансграничной несостоятельности**. Этот документ направлен на содействие развитию современного и сбалансированного законодательства, подлежащего применению в случаях, когда активы несостоятельного должника находятся более чем в одном государстве. Закон регламентирует условия, в соответствии с которыми в указанном случае лицо, управляющее находящимся за рубежом производством, получает доступ к судебным органам в государстве, где действует законодательство, принятое на основе Типового закона. Определяются условия для признания иностранного производства о несостоятельности и для наделения соответствующими правами представителя иностранного производства по несостоятельности. Закон предусматривает возможность более эффективного сотрудничества между судами и управляющими по делам о несостоятельности из различных стран. Предусматривается также координация судебных процедур по делам о несостоятельности, которые проводятся одновременно в различных государствах. В помощь законодателям, готовящим соответствующие законопроекты на основе Типового закона, Комиссия разработала также соответствующее Руководство для законодателя.

В настоящее время внимание Комиссии сосредоточено на трех проектах. Это Правовое руководство по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, Конвенция об уступке требования при финансировании под дебиторскую задолженность и Единообразные правила о подписях в электронной форме.

В развитие и регламентацию международной торговли огромный вклад вносит деятельность ВТО, в основу функционирования которой положены следующие **принципы**:

- равный, недискриминационный режим для всех стран-участниц;
- снижение пошлин путем проведения многосторонних переговоров;
- устранение импортных квот.

К соглашениям, образующим **правовую основу ВТО**, относят:

1. Многосторонние соглашения по торговле товарами:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ-94)
- Соглашение по сельскому хозяйству
- Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм
- Соглашение по текстилю и одежде
- Соглашение по техническим барьерам в торговле
- Соглашение по инвестиционным мерам, имеющим отношение к тор-

говле (ТРИМС)

– Соглашение по применению статьи VI ГАТТ-94 (Антидемпинговый кодекс)

- Соглашение по предотгрузочной инспекции
- Соглашение по процедурам импортного лицензирования
- Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах
- Соглашение о защитных мерах

2. Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС)

3. Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную соб-

ственность (ТРИПС)

4. Соглашение о правилах и процедурах урегулирования споров

5. Механизм обзора торговой политики

6. Плуритеральные соглашения:

– Соглашение о торговле в гражданской авиации

– Соглашение о государственных закупках

– Международное соглашение по молочным продуктам

– Международное соглашение по говядине

Большое значение в регламентации внешнеторговых сделок имеют соглашения и договоры, принимаемые на **региональном уровне**. Это региональные торговые соглашения, соглашения о создании зон свободной торговли, таможенных союзов и др.

Следует обратить внимание на то, что международные конвенции и соглашения регламентируют не только собственно внешнеторговую деятельность, но и внешнеторговые отношения между странами, внешнеэкономические расчеты, международное инвестиционное сотрудничество, вопросы права на интеллектуальную собственность, международные перевозки, международные коммерческие споры.

2.2. Национальное внешнеторговое законодательство и его характеристика

В результате распада СССР и образования самостоятельных государств, в том числе Российской Федерации, был взят новый курс на развитие международной торговли, укрепление экспортно-импортных операций с участием российских субъектов, активизацию экономического сотрудничества и взаимодействия с иностранными государствами и их предприятиями. В пору политических и экономических преобразований начала 90-х гг. XX века очевидной была законодательная несостоятельность России в регулировании международных торговых отношений. Начиная с 1992 г. был осуществлен ряд мероприятий, направленных на создание адекватных рыночной практике законодательно-нормативных условий. Хронология создания законодательной базы представлена в таблице 4.

1. Отменены административные ограничения выхода на внешний рынок, исключая обстоятельства, связанные с обеспечением национальной безопасности.

2. Осуществлены сокращение числа квотируемых и лицензируемых экспортных товаров и переход к тарифным методам регулирования экспорта.

3. Упорядочен экспорт стратегически важных сырьевых товаров, установлены таможенные границы, созданы инструменты сертификации и контроля за качеством импортной продукции.

**Хронология создания законодательной базы внешнеторговой
деятельности в России**

Дата	Мероприятие	Содержание
1985 г.	Перестройка, ускорение социально-экономического развития	Активизация ВЭД и более широкое использование внешних факторов для модернизации экономики и приобщения к мировым достижениям НТП; децентрализация управления внешней торговлей, поиск инструментов стимулирования экспорта и привлечение иностранных инвестиций при сохранении контроля со стороны союзного центра за ВЭД
1986–1987 гг.	Углубление интеграционных процессов в рамках СЭВ	Развитие прямых связей предприятий и организаций
1989 г.	Предоставление права осуществления экспортно-импортных операций юридическим лицам, выпускающим конкурентоспособную продукцию	Резкое расширение числа участников ВЭД, возможность предприятиям, организациям, органам территориального управления оставлять часть валютной выручки для собственного использования
1988–1991 гг.	Отмена дифференцированных валютных коэффициентов, введение коммерческого курса рубля к доллару	Линия правительства на валютную самокупаемость предприятий и регионов
1991 г.	Пакет Указов Президента и Постановлений Правительства РФ (О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР, лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров, О	Либерализация внешней торговли, право ведения ВЭД для всех юридических лиц, снятие ограничений на бартерные операции, право на открытие валютных счетов и проведение валютных операций через уполномоченные банки, отмена обязательных валютных отчислений

2.2. Национальное внешнеторговое законодательство и его характеристика

	введении экспортного тарифа на отдельные товары, вывозимые с территории РФ и т.д.)	
1992 г.	Либерализация цен	Высвобождение цен, предоставление полной самостоятельности хозяйствующим субъектам, ужесточение финансово-бюджетной политики, переход к официальному курсу доллара, введение высоких экспортных тарифов на топливно-сырьевые статьи, квотирование и лицензирование экспорта стратегически важных товаров Выделение макроэкономического регулятора внешнеторговых связей – импортных тарифов
1992 г.	ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»	
1993 г.	Принятие Таможенного кодекса РФ	
	ФЗ «О таможенном тарифе»	
1995 г.	ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»	
1998 г.	Федеральная программа развития экспорта до 2005 г.	Предусматривалось льготное кредитование из средств федерального бюджета
2003 г.	ФЗ «О мерах по защите экономических интересов России при осуществлении внешней торговли товарами»	Меры по защите отечественных производителей от демпинговых поставок различных товаров на российский рынок из-за рубежа

	ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»	Адаптация к условиям вступления в ВТО и изменившимся содержанию и формам внешнеторговой деятельности
2010 г.	ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»	Либерализация валютных отношений
2015 г.	Новая редакция Таможенного кодекса РФ	Адаптация к изменившимся условиям внешнеторговой деятельности, соответствие международной практике и требованиям ВТО
	Принятие Таможенного кодекса Таможенного союза (Россия–Беларусь–Казахстан)	
	Начало функционирования Евразийского экономического союза	Либерализация внешнеэкономической деятельности, координация макроэкономической политики интегрирующихся стран

В переходный период наибольший интерес представлял накопленный мировой опыт регулирования и осуществления торговых сделок и операций, порядка заключения и исполнения внешнеторговых сделок, основные направления по развитию взаимоотношений в данной сфере. Поэтому в большинстве случаев изменения в законодательстве РФ происходили под влиянием Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации, Международного банка реконструкции и развития и других международных и межправительственных организаций. В настоящее время активно идет процесс глобализации мировой экономики, в том числе мировой торговли, в которой интеграция экономики Российской Федерации в мировое хозяйство происходит путем дальнейшего расширения внешнеторгового оборота между российскими предпринимателями и иностранными контрагентами.

Стремление России войти во Всемирную торговую организацию, ратификация международных конвенций и актов в торговой, экономической, политической, социальной сфере привела к развитию межгосударственных связей, увеличению сырьевых и денежных потоков с участием Российской Федерации и ее резидентов, образованию транснациональных корпораций, сли-

2.2. Национальное внешнеторговое законодательство и его характеристика

янию интересов в различных отраслях при активном содействии российских компаний.

На современном этапе в России сложилась определенная законодательная база, регламентирующая внешнюю торговлю. В первую очередь речь идет об основополагающих нормах **Конституции РФ**. Они декларируют, что в России гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, финансовых средств, равенство всех участников внешнеэкономической деятельности, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности, защита равным образом частной, государственной, национальной и иностранной собственности на территории страны.

В стране приняты **Гражданский, Налоговый, Бюджетный кодексы**.

С 1 июля 2010 г. таможенное регулирование в Таможенном союзе России, Беларуси и Казахстана осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза, вступил в действие **Таможенный кодекс Таможенного союза (ТС)**. Ключевым признаком ТС является наличие единой таможенной территории – пространства с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран. При этом в торговле между государствами-участниками ТС предполагается отмена таможенных пошлин и других ограничительных мер. Под «другими ограничительными мерами» понимаются меры, связанные с тарифными мерами.

Таможенный союз следует рассматривать как пространство со специальным международно-правовым режимом, который в силу международных договорных норм представляет собой исключение из режима наиболее благоприятствуемой нации.

В рамках Таможенного союза уже применяются следующие **основные документы**:

- ФЗ от 02.06.2010 № 114-ФЗ «О ратификации Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза»;

- ФЗ от 02.06.2010 № 113-ФЗ «О ратификации протокола о внесении изменений и дополнений в Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27 ноября 2009 года»;

- Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 11.12.2009 № 32 «О ведении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза»;

- Протокол от 06.10.2007 «О порядке вступления в силу международных договоров, направленных на формирование договорно-правовой базы Таможенного союза, выхода из них и присоединение к ним»;

- ряд соглашений об организации информационного взаимодействия таможенных органов Таможенного союза;

- ряд соглашений по ветеринарно-санитарным мерам;

- решения Комиссии Таможенного союза об организации таможенного контроля, декларировании и определении таможенной стоимости;

- соглашения между правительствами стран – участниц Таможенного союза о порядке уплаты таможенных платежей и взимании косвенных налогов;

- решения Комиссии и соглашения между правительствами стран – участниц Таможенного союза о мерах нетарифного регулирования, квотирования и лицензировании и др.

В План мероприятий по введению в действие Таможенного кодекса Таможенного союза внесены следующие пункты:

- разработка международных соглашений, предусмотренных Таможенным кодексом ТС по вопросам свободных экономических зон, перемещения товаров трубопроводным транспортом, процедур таможенного транзита, правовой помощи при расследовании уголовных и рассмотрении административных дел в сфере таможенного дела и др.;

- разработка проектов решений Комиссии Таможенного союза о формах таможенных документов, таможенной декларации и порядке ее заполнения, порядке декларирования и контроля таможенной стоимости; таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу, в отношении которых не требуется предоставление документа, подтверждающего страну происхождения товаров; применения таможенных процедур и др.;

- информационное сопровождение введения Таможенного кодекса ТС;

- проведение переговоров по применению Конвенций МДП и АТА на территории Таможенного союза.

К национальным нормативно-правовым актам, регламентирующим внешнеторговую деятельность в РФ, относится Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ **«Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»**. Этот закон определяет:

- цели внешнеторговой политики страны;
- принципы государственного регулирования;
- инструменты государственного регулирования.

Цели государственного регулирования: создание благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности:

1) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;

2) равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;

3) единство таможенной территории Таможенного союза;

4) взаимность в отношении другого государства (группы государств);

5) обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;

6) выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры

государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

7) гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

8) обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

9) исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;

10) обеспечение обороны страны и безопасности государства;

11) обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействий) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника внешнеторговой деятельности на осуществление внешнеторговой деятельности;

12) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

13) единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

Кроме международной торговли товарами в законе определяются вопросы регулирования внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью. Отдельные статьи закона посвящены бартерным сделкам [гл. 6, ст. 33–35], а также особым режимам осуществления внешнеторговой деятельности [гл. 9, ст. 41–42].

В число важнейших источников внутреннего права, регулирующего внешнюю торговлю товарами, входят федеральные законы РФ **«О таможенном регулировании»**, **«О таможенном тарифе»**, **«Об экспортном контроле в Российской Федерации»**, **«О валютном регулировании и валютном контроле»**, **«О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»** и ряд других. Данные законодательные акты призваны обеспечить защиту деятельности на внутреннем и внешнем рынках российских компаний, отраслей экономики от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний, благоприятные условия для интеграции России в мировую экономику, поддержание равновесия платежного баланса, продвижение российских товаров на основные товарные рынки и т.д.

В правовое регулирование внешнеторговой деятельности включаются **подзаконные акты** в виде Постановлений правительства РФ, касающиеся ставок ввозных и вывозных пошлин на отдельные виды товаров; порядка применения антидемпинговых пошлин; мер государственной поддержки отдельных сфер производства, экспорта товаров и услуг и других важных аспектов внешнеторговой деятельности. Так, например, форма внешнеэкономического контракта регулируется постановлением Совета Министров СССР от 14.02.1978 **«О форме внешнеторговой сделки»**, рекомендации по минимальным требованиям, обязательным реквизитам внешнеэкономического

контракта и его форме от 29.02.1996. 15 июля 1996 г. Центральным банком РФ во исполнение распоряжения Правительства РФ от 16 января 1996 г. № 55-р было разослано Письмо № 300 «**О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов**», которые были разработаны и утверждены Министерством внешнеэкономических связей РФ совместно с ГТК России для обеспечения защиты государственных интересов и интересов российских предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Согласно этому документу, участникам внешнеэкономической деятельности рекомендовано руководствоваться им при заключении экспортно-импортных сделок.

2.3. Обычаи и обыкновения как регулятор контрактных отношений

Под **обычаями** принято понимать «правила поведения общего характера, исторически складывающиеся в силу данных фактических отношений и вошедшие в привычку в результате многократного повторения». Для квалификации обычая необходимо учитывать:

- значение фактора времени;
- необходимость его постоянного применения и соблюдения, когда он становится «устойчивой нормой поведения»;
- единообразие, когда соответствующее правило соблюдается в подавляющем большинстве случаев.

В качестве источников регулирования внешнеэкономических сделок рассматривают **три вида** обычаев:

- внутригосударственные обычаи;
- международные обычаи;
- международные торговые обычаи.

Внутригосударственные обычаи – это те, которые образовались и существуют в рамках юрисдикции одного государства. Это обычаи, содержащие коллизионные нормы (островное право), и/или «обычаи делового оборота» [ГК РФ ст. 5].

Из числа обычаев выделяют **международные обычаи**, которые можно разделить на две категории:

- те, которые сложились в практике взаимоотношений между государствами и являются источниками международного публичного права;
- те, которые сложились в практике международной торговли между частными лицами.

Международные обычаи можно разделить на обычаи, которые возникают в условиях межгосударственного общения, и обычаи международного торгового оборота. В отличие от международных межгосударственных обы-

чаев, которые **формируются** государствами [ГК РФ ст. 7], международные торговые обычаи **признаются** государствами [ГК РФ ст. 1186, 5, 309, 421].

Относящиеся к международной торговле правила с юридической точки зрения представляют собой правила, действующие на определенной территории. Поэтому вопрос о применении в соответствующем случае того или иного конкретного обычая должен решаться на основе законодательства той страны, право которой подлежит применению к внешнеторговой сделке, так как содержание гражданских правоотношений сторон по сделке может определяться на основе законов определенной страны.

В сфере международных обычаев торговли выделяют такие, которые могут быть названы **унифицированными международными нормами**, например, положения морского законодательства различных стран, когда государство санкционирует применение своими органами или лицами международных обычаев, сложившихся в определенной сфере отношений, и тем самым придает им силу своего внутреннего закона.

Торговые обычаи признаются в России источником права наряду с российскими нормативными актами, международными договорами РФ, общепризнанными принципами и нормами международного права.

Для международного торгового обычая, как и для любого другого источника права, характерны признаки **общеобязательности и общепризнанности**.

Основным **недостатком** в использовании торговых обычаев является их устная форма, которая порождает их различное толкование. Собираением и систематизацией существовавших в международной торговле обычаев и обыкновений в целях их единообразного толкования занимается **Международная торговая палата** (МТП) – неправительственная организация деловых кругов, созданная в 1920 г., объединяющая в настоящее время множество национальных торгово-промышленных палат, а также тысячи отдельных коммерческих ассоциаций и объединений. МТП фиксирует обычаи в письменных сборниках (Инкотермс, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и т.д.). По общему правилу такие сборники самостоятельной юридической силы не имеют, а применяются только при наличии на них ссылки в контракте.

Договорные формы взаимодействия коммерсантов воспроизводились неоднократно, что привело к формированию **стандартных условий сделок**. Первоначальное обобщение торговых терминов выполнила МТП в 1923 г. в сборнике сведений о принятых в различных странах торговых обычаях и обыкновениях в отношении базисов поставки. На этой основе в целях унификации были подготовлены и изданы в 1936 г. ИНКОТЕРМС – Международные правила по толкованию торговых терминов. Последующие редакции были опубликованы в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и 2010 гг., что было вызвано развитием торговых отношений.

Инкотермс предназначены для единообразного понимания и применения торговых терминов, используемых в международном коммерческом обороте. Ссылка на Инкотермс делает их контрактными условиями.

К актам, отражающим содержание международных торговых обычаев, относится такой документ, как Принципы международных коммерческих контрактов, разработанные и опубликованные в 1994 г. УНИДРУА, которые не являются международным договором, носят рекомендательный характер, устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров, подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими принципами.

Кроме обычаев в сфере внешнеторговой поставки (Инкотермс), в практике реализации внешнеторговых сделок используются:

- обычаи в сфере торгового мореплавания (распределение убытков от общей аварии, проформы или стандартные формы чартеров);

- обычаи в сфере международных расчетов по аккредитиву и инкассо (Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по инкассо);

- обычаи в сфере международного торгового страхования (Типовые правила ЮНКТАД по страхованию судна и груза, Условия страхования грузов);

- общепризнанные принципы и нормы международного права (те правила, которые признаются в качестве «правовой нормы» большинством государств).

Международные обыкновения – те правила, которые сложились не между государствами, а между физическими и юридическими лицами разных государств в предпринимательской сфере. Они не имеют юридической силы и не могут быть источниками ни международного публичного, ни национального права. Торговые обыкновения характеризуются тем, что правила, в них содержащиеся, считаются входящими в состав волеизъявления сторон по сделке в случае соответствия их намерениям. Обыкновение является международной привычкой, которая еще не получила полного юридического утверждения.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные международные соглашения и конвенции, которыми регламентируется международная торговля на современном этапе?

2. Каковы правовое значение и сфера применения Венской конвенции?

3. Чем была обусловлена необходимость принятия Гаагской конвенции?

4. Назовите основные нормативно-правовые акты российского законодательства, регулирующие внешнеторговую деятельность.

5. Каковы основные мероприятия, предусмотренные Планом введения в действие Таможенного кодекса Таможенного союза?

2.3. Обычаи и обыкновения как регулятор контрактных отношений

6. Дайте характеристику национального внешнеторгового законодательства по иерархическому признаку.

7. Каково значение обычаев и обыкновений, применяемых в международной торговле?

ТЕМА 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ КОНТРАКТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Основные понятия

Правовой режим внешнеторговых сделок
Международный контракт
Существенные условия контракта
Обычные условия контракта
Предмет контракта
Количество и качество товара
Цена контракта
Условия платежа
Базисные условия поставки
Инкотермс 2010
Срок поставки
Сдача-приемка товаров
Страхование
Арбитражная оговорка
Обстоятельства непреодолимой силы

3.1. Существенные, обычные и случайные условия контракта купли-продажи товаров

Под международным контрактом понимается сделка между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, на поставку установленного количества товарных единиц и/или оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Подготовка проекта контракта является очень важным элементом внешнеторговой операции. Эта работа должна быть выполнена особенно тщательно. После составления текста контракта его необходимо внимательно проверить, чтобы исключить возможные коммерческие, правовые, грамматические ошибки и неточности. Условия контракта не должны противоречить императивным нормам отечественного и международного права, сложившейся торговой практике и обычаям, действующим в странах контрагентов.

Название документа – «контракт» (англ. Contract) – широко распространено в отечественной и мировой коммерческой практике. Этим фиксируется коммерческий (возмездный) характер отношений между сторонами. Од-

нако данный термин отсутствует в ГК РФ и в переводах на русский язык ряда международных документов. Вместо контракта употребляется слово «договор», как принято во внутрихозяйственной практике нашей страны. Договором могут оформляться отношения сторон как коммерческого, так и некоммерческого характера, включая договоренности на межгосударственном уровне по торгово-экономическим, научно-техническим, внешнеполитическим и иным вопросам. Но на английском языке, наиболее распространенном в мировой торговле, договор коммерческого характера обозначается именно как «contract».

На практике подавляющее большинство контрактов заключается между двумя сторонами, одна из которых выступает в качестве продавца, а другая – в качестве покупателя. В некоторых случаях контракты могут заключаться при участии более чем двух сторон.

Контракт купли-продажи является основным коммерческим документом, оформляющим внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера передать определенное имущество в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя-импортера принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

Правовой режим внешнеторговых сделок унифицирован Венской конвенцией (1980 г.), единообразное толкование и применение условий сделок призвано в значительной степени облегчить как заключение, так и исполнение контрактов, поскольку содержание прав и обязанностей сторон определяется вне зависимости от того, право какой страны – продавца или покупателя – подлежит применению. Положения Конвенции относительно прав и обязанностей сторон контракта купли-продажи применяются и взаимоотносятся для конкретных, заключивших такой контракт, партнеров и в том случае, если они в этом контракте не урегулировали свои взаимоотношения каким-либо иным образом, чем это зафиксировано в Конвенции. Последняя предоставляет участникам право сформулировать условия сделки в соответствии с достигнутой договоренностью, и только в том случае, когда тот или иной вопрос не урегулирован в контракте, стороны соглашаются на условия Конвенции.

Каждый внешнеторговый контракт по-своему индивидуален. Тем не менее в отечественной внешнеторговой практике сложились некие общие правила, касающиеся содержания и оформления контрактов.

Степень **детализации содержания** контракта зависит от нескольких факторов, которые можно свести к следующему:

- сущность предмета сделки, специфика конкретного продаваемого или покупаемого товара (тот или иной вид товара в материально-вещественной форме, определенная услуга, работа и т.д.), особенности его поставки, условия сдачи-приемки, расчетов и т.д.;

- текущее состояние данного товарного рынка, сложившееся соотношение спроса и предложения, что в торговой практике обычно обозначается

как «рынок продавца» (когда спрос превышает предложение) или «рынок покупателя» (предложение превышает спрос), а также оценка перспектив развития рынка и потенциального изменения рыночной ситуации в ту или иную сторону;

- особенности страны контрагента, существующие там торгово-политические, правовые условия, финансово-экономическая ситуация, таможенные, технические, санитарные и иные требования, возможности применения особых, дискриминационных мер в отношении российских экспортеров и импортеров;

- характер отношений между торговыми партнерами, степень их информированности друг о друге, взаимный интерес к заключению данной сделки и дальнейшему деловому сотрудничеству, является ли данная сделка первой между ними или продолжением прежних деловых отношений.

В тексте контракта принято выделять **статьи** (или **пункты**). Каждая статья обычно имеет свое наименование, которое отражает сущность изложенных в ней условий.

Говоря о **форме** внешнеторгового контракта, надо затронуть некоторые общие вопросы, касающиеся унифицированных форм внешнеторговых документов. Тот или иной реквизит коммерческого внешнеторгового документа, в том числе контракта, может состоять из двух частей: **постоянной**, которая наносится на бланк документа при его изготовлении полиграфическим или иным способом, и **переменной**, которая вносится в процессе заполнения бланка в зависимости от требуемого содержания конкретного документа.

В унифицированной форме документа выделяют три части:

- 1) *заголовочная часть* содержит обязательные реквизиты, постоянные части которых указываются в бланке документа: наименование документа (в данном случае «Контракт»), его номер, дата и место заключения контракта, точное наименование Продавца и Покупателя с указанием адреса, страны, телефона, телекса и факса, наименование грузополучателя и экспедитора, их адреса, вид транспорта, пункты отправления и назначения, номер и дата лицензии (если таковая требуется), базис поставки, условия платежа, валюта и другие реквизиты, требующиеся для данного вида документа;

- 2) *содержательная (товарная) часть* содержит следующие сведения о товаре: марка и номер, наименование и характеристика товара, код товара по ТН ВЭД, количество мест, масса (вес) брутто/нетто, срок поставки, цена за единицу, сумма, итоговое количество и сумма, а также возможные другие реквизиты в зависимости от специфики товара;

- 3) *оформляющая часть или зона свободного использования* содержит индивидуальные данные для конкретного документа. Внизу приводятся удостоверяющие реквизиты и подписи лиц, уполномоченных каждой из сторон контракта для его подписания.

Исходя из мировой торговой практики и положений Венской конвенции, в контракте могут содержаться **существенные и дополнительные условия**. В соответствии с Венской конвенцией для заключения контракта его сторонам достаточно согласовать три **существенных условия**: обозна-

чить товар (предмет контракта), определить его количество и цену. Но согласования этих условий недостаточно для заключения качественного контракта. В Венской конвенции предусмотрено, что **существенными могут признаваться** и другие условия: в отношении цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров.

Каждая сторона сделки вправе подготовить свой проект контракта, передать его иностранному партнеру для изучения и добиваться его принятия, если не целиком, то хотя бы в качестве основы для обсуждения. При этом каждая из сторон будет стремиться отразить в контракте наиболее выгодные для нее условия, возлагая возможно больший объем обязанностей на другую сторону, что может оказаться неприемлемым для последней.

Для российских участников внешнеэкономической деятельности предпочтительнее составлять внешнеэкономический контракт на **русском языке**, давно признанном в качестве международного. Нередко контракт составляется на двух языках, например, на русском и английском. Обычно в заключительной части контракта указывается, на каком языке (или языках) составлен контракт, и то, что оба текста имеют одинаковую силу.

При составлении контракта и согласовании его условий с зарубежными партнерами, прежде всего, необходимо проверить, действуют ли в отношениях между Россией и государством, к которому принадлежит контрагент, международные договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств (о торгово-экономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах, платежные соглашения). Правовой режим межгосударственной торговли непосредственно влияет на уровень таможенного обложения, налогов и сборов и, следовательно, на уровень цен.

Договор купли-продажи в соответствии с Гражданским кодексом РФ – это соглашение, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму (цену).

Для договора купли-продажи характерны следующие признаки:

1) это *возмездный и взаимный* договор. Каждая сторона договора обладает и правами, и обязанностями, за исполнение которых она должна получить встречное предоставление от другой стороны;

2) *правовой целью* одной стороны (покупателя) является приобретение имущества в собственность, а другой стороны (продавца) – получение платы за продаваемую вещь. Таким образом, *каузой договора* купли-продажи является передача имущества в собственность за деньги. Так как никто не может передать по договору больше прав, чем имеет, то сторонами по договору купли-продажи, кроме случаев, установленных в законе, могут быть только собственники имущества (товара и денег). *Право собственности* у приобретателя по договору по общему правилу *переходит в момент передачи вещи, а если договор подлежит нотариальному удостоверению или государственной регистрации – соответственно в момент совершения данных актов*. В

этот момент по общему правилу на приобретателя переходит и риск случайной гибели вещи (одна из составляющих бремени собственности);

3) договор купли-продажи – *консенсуальный* договор. Таким образом, после достижения в необходимой форме соглашения по существенным условиям данного договора (а им, как правило, является только условие о *предмете договора*, для согласования которого необходимо определить наименование и количество товара) у каждой из сторон возникают права и обязанности по договору.

Продавец обязан передать покупателю товар (вещь), предусмотренный договором купли-продажи, а также, если иное не предусмотрено договором, его принадлежности и относящиеся к нему документы. Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, **покупатель** вправе отказать от исполнения договора купли-продажи, т.е. от исполнения основной своей **обязанности** – уплатить предусмотренную в договоре покупную цену – и всех остальных (если таковые установлены в договоре, например, совершить действия, которые необходимы для осуществления платежа, для обеспечения передачи и получения соответствующего товара). Если же в договоре цена не предусмотрена и не может быть определена из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. Если покупатель в нарушение договора купли-продажи отказывается принять и оплатить товар, продавец вправе по своему выбору потребовать оплаты товара либо отказаться от исполнения договора.

Товаром по договору купли-продажи могут быть *любые вещи* (с соблюдением правил об оборотоспособности), причем как имеющиеся в наличии в момент заключения договора, так и вещи, которые будут созданы или приобретены продавцом в будущем.

Если договор не позволяет определить **срок исполнения** продавцом обязанности передать товар, она должна быть исполнена в *разумный срок* после возникновения обязательства, а если это правило не будет соблюдено – в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о ее исполнении. Если же срок определен, то возможность исполнения обязательства досрочно зависит от характера взаимоотношений между продавцом и покупателем. Так, если заключенный договор связан с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, то его досрочное исполнение допускается только в случаях, предусмотренных законом, договором либо его возможность вытекает из обычаев делового оборота или существа обязательства. Оно и понятно, ведь при осуществлении предпринимательской деятельности предметом договора купли-продажи, как правило, являются крупные партии товара, к получению которого нужно подготовиться: заключить договоры на вывоз груза, на хранение в складском помещении и т.п. А что будет, если продавец отгрузит товары за неделю до установленного срока?

Продавец должен передать покупателю товар, **свободный от прав третьих лиц**, за исключением случая, когда покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц. Действительно, в отношении ве-

щи помимо права собственности могут существовать иные права, например, вещь может быть передана в аренду на длительный срок, в продаваемой квартире могут проживать иные лица, помимо собственника. Таким образом, продавец должен предупредить покупателя о таких правах в момент заключения договора. Неисполнение этой обязанности дает покупателю право требовать уменьшения цены товара либо расторжения договора купли-продажи, если не будет доказано, что покупатель знал или должен был знать о правах третьих лиц на этот товар.

Товар должен быть передан покупателю в необходимом ассортименте. **Ассортимент** – это определенное соотношение товаров по видам, моделям, размерам, цветам и др. Однако, если в договоре купли-продажи не был определен ассортимент, это не дает право продавцу поставить, например, ботинки только 46-го размера. Если из существа обязательства вытекает, что товары должны быть переданы покупателю в ассортименте, но ассортимент в договоре не определен, то продавец вправе передать покупателю товары в ассортименте, исходя из потребностей покупателя, которые были известны продавцу на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора. При неисполнении условия договора об ассортименте покупатель может отказаться от принятия и оплаты товара либо, если они оплачены, потребовать возврата уплаченной суммы. Однако об этом покупатель должен в разумный срок уведомить продавца.

Если в договоре купли-продажи отсутствует условие о **качестве товара**, то продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Если же продавец был осведомлен о конкретных целях приобретения товара, товар должен быть пригоден для использования в соответствии с этими целями. Кроме того, на товар может быть установлен *гарантийный срок* (срок, в течение которого товар должен соответствовать требованиям качества и который предназначен для обнаружения недостатков товара, за которые продавец несет ответственность). За недостатки, обнаруженные после истечения гарантийного срока, продавец несет ответственность, если покупатель докажет, что недостатки возникли до его истечения. Покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены, безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок, возмещения своих расходов на устранение недостатков товара, а если нарушение требования к качеству было существенным, то он может вообще отказаться от исполнения договора либо потребовать замены товара.

Товар должен быть передан покупателю в необходимом **комплекте, в таре и упаковке**. За нарушения данных требований также в ГК установлены определенные санкции.

Купля-продажа – это родовое понятие, объединяющее несколько разновидностей договоров по передаче права собственности на имущество за деньги: розничная купля-продажа, договор поставки, контрактации (поставка сельскохозяйственной продукции), энергоснабжения, купли-продажи не-

движимости и др. Приведенные положения о купле-продаже являются **общими положениями**, относящимися соответственно ко всем разновидностям договора купли-продажи. Однако каждый конкретный вид купли-продажи имеет и свою специфику, что нашло отражение в специальных нормах, в том числе и международного характера.

Типовой контракт – это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обыкновений и принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Типовые контракты разрабатываются:

- союзами предпринимателей;
- объединениями;
- ассоциациями;
- федерациями;
- комитетами товарных бирж;
- торговыми палатами;
- монополистическими объединениями;
- Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК).

Типовые контракты используются чаще всего в торговле между партнерами, ведущими регулярные внешнеторговые операции (как и применение общих условий поставки) в часто встречающихся видах сделок на промышленное сырье на долгосрочной основе.

По **форме типовые контракты** могут быть различны. Во-первых, контракт может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам контракт в том случае, если они его подпишут и заполнят статьи, требующие согласования (например, наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки, платежи). Во-вторых, типовым контрактом часто называют и общие условия купли-продажи. Общие условия – это список статей контракта, разработанных с учетом торговой практики в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Сам напечатанный документ, содержащий только общие условия купли-продажи, не является контрактом; он составляет неотъемлемую его часть.

Общие условия поставки могут быть оформлены отдельным соглашением между партнерами, которые сотрудничают на протяжении ряда лет, со сроком действия 3–5 и более лет. Ссылка на это соглашение делает контракт коротким и существенно сокращает процесс самих переговоров.

Типовые контракты, как правило, издаются на бланках типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на отдельных листах – общие условия. В бланках типовых контрактов обычно оставляется место для включения дополнительных и согласованных между сторонами условий. Чаще всего типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец, и на его основе путем согласования каждого условия разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.

3.1. Существенные, обычные и случайные условия контракта купли-продажи товаров

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования, потребительские товары;
- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;
- на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары.

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товара, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации.

Типовые контракты периодически пересматриваются и частично изменяются.

Для того чтобы достигнуть согласия между сторонами по всем условиям контракта, когда применимое право недостаточно регулирует вопросы, целесообразно максимально конкретизировать эти условия либо сослаться на типовую проформу контракта. В контексте международной купли-продажи товаров наиболее важным является Типовой контракт ICC (International Chamber of Commerce, ICC – Международная торговая палата) – «Проформа купли-продажи ICC» (публикация ICC № 556).

Данная Проформа содержит ряд разделов. В разделе А сторонам предлагается самим выбрать подходящие формулировки. Прежде всего, идентифицировать стороны, определить товар, цену, способы оплаты товара покупателем, а также базисные условия поставки.

В разделе Б перечислены общие условия, касающиеся ответственности за несоответствующий товар и последствия поставки с просрочкой. Процентная ставка за просрочку определяется путем ссылки на средние банковские ставки для добросовестных заемщиков с 2%-ной надбавкой. В этот раздел включено положение, отсылающее к арбитражу по Арбитражному регламенту ICC, если стороны намерены разрешить спор дружественным путем.

Проформа купли-продажи ICC содержит как общие, так и специальные условия, которые представляют собой достаточно гибкие и важные руководства для сторон. Ее можно использовать «как она есть» или как модель для составления собственного индивидуального договора.

Следует обратить особое внимание на то, что данная Проформа разработана для сделок продажи готовых изделий, когда обычно доступны заменяющие товары, если поставленный товар не отвечает соответствующим спецификациям. Но Проформа может оказаться неподходящей в случаях, если товара изготавливается специально для покупателя как конечного пользователя.

3.2. Структура и содержание статей контракта купи-продажи товаров

Раздел 1. Преамбула и определение сторон

Контракт, как и любой документ, имеет Наименование и Номер. **Наименование** договора должно соответствовать сущности отношений и определять вид договора в каждом конкретном случае.

Номер контракта присваивается по соглашению сторон по порядку регистрации документов одной из сторон, чаще всего по месту совершения контракта. В некоторых случаях номер может содержать регистрационные данные обеих сторон, т.е. быть двойным.

Составление договора необходимо начинать с указания места и даты его подписания, а также с обозначения сторон.

Место подписания (город, страна) – есть факт, который при определенных обстоятельствах может приобрести юридическое значение, так как согласно международным нормам, место подписания контракта определяет, законодательство какой страны будет применяться при возникновении споров между контрагентами по сделке. Желательно чтобы при заключении контракта использовались юридические нормы национальной стороны. Это дает определенные преимущества и позволяет избежать лишних валютных расходов в случае, если придется обращаться в судебные органы для разрешения спора.

Место заключения договора, указанное в тексте контракта, не обязательно должно соответствовать фактическому месту подписания.

Дата подписания контракта юридически означает момент вступления в договорные отношения, с которого возникают права и обязанности сторон по контракту (если в контракте специально не указан иной срок вступления контракта в силу). Дата подписания контракта должна учитывать сложившуюся практику составления данного реквизита в различных странах.

В контрактах со странами дальнего зарубежья, как правило, будет ошибкой написание даты по стандартам РФ, например 02.11.2016. Следует указать:

Ноябрь 02. 2016, либо November 2, 2016.

В этом же разделе контракта указываются стороны, заключившие соглашение, а именно: полное юридическое наименование предприятия (фирмы), под которым стороны зарегистрированы в Государственном торговом реестре страны принадлежности, их правовое положение (акционерное общество, товарищество, фонд и т.п.), включая указание номера и вида лицензии на данную деятельность. Затем указывается наименование сторон в тексте контракта (Продавец, Покупатель, Заказчик, Поставщик и т.п.).

Обозначение сторон внешнеторгового контракта может быть следующим. В двусторонних контрактах купли-продажи наиболее употребляемые названия сторон – «Продавец» и «Покупатель». Наряду с этим применяются и другие названия, например: «Исполнитель» и «Заказчик» – при выполне-

нии различных видов работ; «Арендодатель» (Лизингодатель) и «Арендатор» (Лизингополучатель) – при арендных (лизинговых) операциях и др.

Не допускается использование аббревиатуры, так как сокращения можно толковать двояко.

Раздел 2. Предмет договора

В этом разделе договора необходимо четко установить совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки, т.е. куплю, продажу, аренду, подряд, поручительство, оказание услуг, передачу технологий. В этом же разделе указывается сам объект операций. В договоре купли-продажи указываются полное коммерческое наименование товара, ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и/или национальные стандарты на продукцию. Помимо подробного описания могут использоваться фирменные и товарные знаки, торговые марки, технические условия, которые необходимы для последующей идентификации и классификации товаров.

Если контрактом предусмотрена поставка товаров разных качественных характеристик или разного ассортимента, обычно они перечисляются в **спецификации**, прилагаемой к контракту и составляющей его неотъемлемую часть.

Раздел 3. Количество товара

Количество товара, подлежащего передаче покупателю, предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Условие о количестве товара может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения. Если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор в соответствии со ст. 465 Гражданского кодекса РФ не считается заключенным.

При определении количества товара в контракте стороны обязательно должны согласовать:

- единицы измерения количества;
- систему мер и весов;
- порядок установления количества.

Если идет речь о штучном товаре, то указывается число, обозначающее, сколько штук того или иного предмета необходимо поставить. Если же количество товара измеряется на вес, то возникают проблемы. Прежде всего, в тексте контракта или приложениях к нему необходимо указать, какой вес имеется в виду, брутто или нетто. Согласно Венской конвенции «...если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу «нетто».

Указывая количество товара в контракте, стороны должны учитывать существующие различия в системе мер и весов в разных странах и наряду с традиционными единицами измерения указывать их эквивалент в метрической системе.

Если сложно оговорить четкое весовое количество товара, то в контракте устанавливается оговорка «опцион» (около), допускающая процентное

отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, указанного в контракте. Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества товара, определяется договаривающимися сторонами и, как правило, не превышает 10%. Поставка товара по контракту в пределах опциона оплачивается покупателем по факту и не является нарушением платежных условий контракта.

Если продавец передал в нарушение договора купли-продажи покупателю меньшее количество товара, чем определено договором и опционом, покупатель вправе:

- потребовать передать недостающее количество товара;
- отказаться от переданного товара и от его оплаты;
- если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной

суммы.

В случае принятия покупателем товара в количестве, превышающем указанное в договоре купли-продажи, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором.

Раздел 4. Качество товара

Данный раздел обязательно присутствует в контракте купли-продажи.

В международной практике чаще всего используются следующие **способы определения качества** товара:

1. По стандартам (национальные, международные).
2. По техническим условиям или описанию (обычно используется при отсутствии стандартов, при поставках единичной продукции, при предъявлении специальных требований к качеству продукции).
3. По образцам (эталонам). Указываются количество отобранных образцов, порядок их сличения, три организации, хранящие эти эталоны (Продавец, Покупатель, Торгово-промышленная палата).
4. Специальные способы определения качества:
 - по содержанию определенных веществ в товаре;
 - по натуральному весу одной единицы товара;
 - по выходу готового продукта;
 - по предварительному осмотру;
 - по принципу «тель-кель» (такой, какой есть). В этом случае продавец несет ответственность за количество и качество товара, а покупатель обязан принять товар, если он соответствует наименованию;
 - проверка качества методом продавца. Данный способ обязательно должен быть согласован и подтвержден документально; в нем обычно участвуют и представители покупателя.

В практике внешнеэкономической деятельности обычно применяется не менее двух вышеуказанных способов.

В этом разделе контракта оговаривается вид документа, подтверждающего качество поставляемого товара. Возможна ссылка на прилагаемый сертификат качества, выдаваемый производителем либо независимой компетентной организацией.

Сторонам нужно иметь в виду следующее, что согласно Федерального закона РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» запрещается ввоз на территорию РФ товаров, которые:

- не соответствуют техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в РФ;
- не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в случаях, предусмотренных федеральными законами и иными правовыми актами РФ;
- запрещены к использованию как опасные потребительские товары;
- имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей.

Требования о безопасности ввозимой продукции закреплены в ряде законов РФ: «О защите прав потребителей», «О сертификации продукции и услуг», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» и др.

При импорте товаров в РФ их качество, помимо сертификата соответствия, может подтверждаться разрешениями иных контролирующих государственных органов.

Раздел 5. Цена и условия платежа

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за определенную единицу измерения товара. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемую в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.) или счетную единицу (сотня, дюжина и т.д.);
- за весовую единицу исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров как руды, концентраты, химикалии и т.д.);
- за весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу каждого вида, сорта, марки в отдельности.

При поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта.

При поставках комплектного оборудования цены обычно указываются в Приложении к контракту по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части.

При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение ее базиса в отношении места поставки. **Базис цены** устанавливает, включаются ли в нее расходы, связанные с отправкой груза, страхованием в пути, погрузкой-выгрузкой, складированием, в том числе расходы на тару, упаковку, маркировку. Базис цены определяется

применением соответствующего термина из перечня **Инкотермс 2010** с указанием пункта сдачи товара.

Валюта, в которой устанавливается цена продаваемого товара, называется валютой цены. Цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в валюте страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны.

По **способу фиксации** цена товара, устанавливаемая в контракте, может быть следующего вида.

Твердая (фиксированная) цена – устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение всего срока его действия. Твердая цена применяется как в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в короткие сроки, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки, когда делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена – зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Обычно в контрактах оговаривается минимум отклонений рыночной цены от контрактной (2–5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть указан источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижная цена устанавливается чаще всего на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользкая цена – характерна для контрактов, предусматривающих поставки в течение длительного периода времени или проведение каких-либо подрядных работ. Обычно это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, которые возникли в период исполнения контракта. Если контракт предусматривает частичные поставки, то скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку. Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда и др. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, т.е. доля в процентах постоянных расходов (стоимость малоценных и быстроизнашивающихся предметов, представительские расходы, расходы на рекламу продукции, амортизационные исчисления и т.д.) и переменных расходов (расходов на сырье и материалы, расходы на зарплату основному персоналу предприятия), а также приводится метод расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться.

Цена с последующей фиксацией – цена устанавливается в процессе исполнения сделки, а в контракте стороны оговаривают лишь принципы

определения уровня и условия фиксации цены. Например, цена может устанавливаться по договоренности сторон перед каждой предусмотренной контрактом поставкой партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года. Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока использования сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен. Так, при сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировального бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить о своем желании зафиксировать цену в контракте. Такие сделки называются онкольными. Следовательно, цена с последующей фиксацией применяется в основном при поставках товаров в течение длительного периода, когда конъюнктура мировых товарных рынков может существенно измениться.

При определении уровня цен стороны (контрагенты) обычно имеют в виду два вида цен: публикуемые и расчетные.

Публикуемые цены – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. Они обычно отражают уровень мировых цен. К публикуемым ценам относятся справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, средние экспортные и импортные цены, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм.

Публикуемые цены носят преимущественно справочный характер и довольно часто существенно отличаются от фактически уплачиваемых покупателем цен вследствие широкого применения системы **специальных скидок**. Размер скидки зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем, конъюнктуры рынка на момент заключения сделки. В настоящее время в практике международной торговли используется около 20 различных видов скидок. Наибольшее распространение получили следующие **виды скидок**.

Общая (простая) скидка с цены. Она предоставляется с прейскурантной цены или со справочной цены товара. Простая скидка с прейскурантной цены обычно составляет 20–30%, а в некоторых случаях доходит и до 40%. Такие скидки широко практикуются при заключении сделок на машины и стандартные виды оборудования. Скидки со справочной цены обычно используются при поставках промышленного сырья и составляют в среднем 2–5%. К простой скидке можно отнести скидку, предоставляемую при покупке товара за наличный расчет (сконто). Она дается продавцом в тех случаях, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель согласен оплатить наличными. Эта скидка обычно составляет 2–3% справочной цены или соответствует размеру ссудного процента, существующему на денежном рынке.

Скидка за оборот (бонусная). Данная скидка предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности. В контракте в этом случае устанавливается шкала скидок в зависимости от достигнутого оборота в течение определенного срока, а также порядок выплаты сумм на

основе этих скидок. По некоторым видам оборудования бонусные скидки достигают 15–30% оборота, по сырьевым и сельскохозяйственным товарам они обычно исчисляются несколькими процентами.

Скидка за количество и серийность (прогрессивная). Предоставляется покупателю при условии покупки им заранее определенного количества товара. Серийные заказы намного предпочтительнее для производителей-экспортеров, т.к. при изготовлении машин одного и того же типа и размера снижаются издержки их производства.

Дилерские скидки. Предоставляются производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, в том числе и заграничным. Эти скидки распространены при продаже автомобилей, тракторов, некоторого стандартного оборудования. В зависимости от марки оборудования дилерские скидки могут составлять от 15 до 20% розничной цены.

Специальные скидки. Предоставляются привилегированным покупателям, в заказах которых особо заинтересованы продавцы. К категориям специальных можно отнести также скидки на пробные партии и заказы, имеющие целью заинтересовать покупателя, и скидки за длительность отношений, с помощью которых производители стремятся удержать постоянную клиентуру.

Экспортные скидки. Предоставляются продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка. Они имеют целью повысить конкурентоспособность того или иного товара на внешнем рынке.

Сезонные скидки. Предоставляются на покупку товара вне сезона. На сельскохозяйственные удобрения они составляют до 15%.

Скрытые скидки. Предоставляются покупателю в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, в виде оказания бесплатных услуг, предоставления бесплатных образцов, количество которых достигает товарного характера.

Скидки за возврат ранее купленного товара. Составляют до 25–30% прейскурантной цены и предоставляются покупателю при возврате им ранее купленного у данной фирмы товара устаревшей модели. Такие скидки широко применяются при продаже автомобилей, электрооборудования, подвижного состава, стандартного промышленного оборудования и др.

Скидки при продаже подержанного оборудования. Иногда они доходят до 50% от первоначальной цены данного оборудования.

Расчетные цены поставщика применяются в контрактах на нестандартное специальное оборудование, производимое по индивидуальным заказам. Различия у такого оборудования в отношении конструкции, эксплуатационных свойств, характера исполнения, качества, веса настолько велики, что становится невозможным сравнение его с другим аналогичным оборудованием того же назначения. Поэтому цены на специальное оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий, а в некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после выполнения заказа. На уровень

расчетной цены определенное влияние оказывает то обстоятельство, что специальные машины и оборудование чаще всего выпускают фирмы, фактически господствующие в данной узкой области, и производимое ими оборудование связано с запатентованными изобретениями, усовершенствованной технологией, наличием высококвалифицированного персонала. Сведения о ценах на такое специальное оборудование встречаются в печати эпизодически, и их, как правило, невозможно использовать для сравнения при выборе уровня цен.

От характера указанной в контракте цены зависит содержание ряда других статей контракта.

Базисные условия поставки определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара, момент перехода риска случайной гибели товара с продавца на покупателя и четко распределяют между ними многочисленные расходы, связанные с транспортировкой товара. Во внутренней торговле базисные условия обычно не применяются.

Базисными эти условия называются потому, что они устанавливают базис (основу) цены товара в зависимости от того, включаются ли расходы по транспортировке, таможенному оформлению и т.п. в цену товара или нет.

При составлении международного договора купли-продажи, когда стороны намереваются включить Инкотермс в данный договор, важно обеспечить четкую ссылку на действующий вариант Инкотермс. Отсутствие ссылки на текущий вариант может затем привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный или более ранний вариант Инкотермс в качестве составляющей их договора.

Для осуществления международной сделки продажи необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования. Инкотермс относятся только к договору купли-продажи.

Правила Инкотермс носят факультативный характер и применяются, когда на них в контракте сделана ссылка. При несовпадении условий контракта и положений Инкотермс приоритет имеют условия контракта. Ссылка на эти правила между продавцом и покупателем ни в коей мере не распространяется на отношения с перевозчиком.

При использовании данных условий поставки необходимо выяснить, нет ли каких-либо ограничений, например, на ввоз определенных видов товаров (лицензирование товара при ввозе, необходимость внесения денег на депозит таможи для открытия процедуры внутритаможенного транзита и т.д.) или не находится ли пункт назначения на территории закрытого административно-территориального образования.

Наличие таких ограничений приводит к тому, что нарушаются сроки поставки, и это может привести к применению штрафных санкций. Поэтому, выбирая условие поставки с пунктом назначения на территории иностранного государства, нужно предвидеть все эти ситуации.

Раздел 6. Платежные условия

При рассмотрении условий платежа обычно устанавливаются следующие моменты: **валютные условия** – валюта платежа, курс пересчета валют,

валютные оговорки; **финансовые условия** – способ и порядок расчета за поставляемые товары, сроки и формы платежа, перечень документов, представляемых к оплате, защитные меры против необоснованной задержки платежа либо других нарушений условий контракта.

Валютой платежа называется такая валюта, в которой производится платеж за товары, причем она может совпадать или не совпадать с валютой цены контракта. Если валюта платежа совпадает с валютой цены, то в ходе исполнения контракта у договаривающихся сторон нет необходимости перевода одной валюты – валюты цены в другую валюту – валюту платежа. Следовательно, в этом случае не возникает вопрос о курсе пересчета валют. Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте должен быть оговорен курс пересчета валют и способ его определения.

Что касается **валюты цены**, то лучше всего выбирать ту валюту, курс которой наиболее устойчив. В тексте контракта в таком случае делается так называемая «**валютная оговорка**». Это одна из форм страхования валютных рисков, которые возникают при расхождении валюты цены и валюты платежа. Валютная оговорка представляет собой условие, оговаривающее пересмотр суммы платежа в зависимости от изменения курса валюты оговорки.

Цену поставляемого товара можно привязать не к одной иностранной валюте, а к нескольким. Предназначенная к выплате сумма в рублях будет исчисляться по средней составляющей из совокупности курсов указанных валют. При такой форме в контракте делается «мультивалютная оговорка». Кроме валютных оговорок существует «индексная оговорка» в качестве средства от обесценивания валют. Цена, обозначенная в контракте, привязывается к индексу цен на аналогичные товары или самые необходимые, составляющие так называемую потребительскую корзину.

Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные **сроки платежа**. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после получения подтверждения продавцом от покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки – через определенное число дней после уведомления покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике).

В практике международной торговли широко используются пять основных **форм расчетов** за поставляемый товар.

1. Наличный платеж (оплата по счету).

Самая простая форма расчетов – это оплата по счету или наличный платеж (банковский перевод). Наличный платеж осуществляется через банк как до начала поставки, так и после прибытия товара. В первом случае это будет предварительная оплата, которая может охватывать как всю сумму стоимости поставляемого товара, так и ее часть. При предоплате в договор можно включить также пункт об ответственности покупателя в случае, если продавец потерпит убытки из-за такой задержки.

3.2. Структура и содержание статей контракта купли-продажи товаров

Если товар уже получен покупателем, а оплата за него еще не произведена, то имеет место коммерческий кредит, т.е. рассрочка платежа. При этом коммерческий кредит может быть оформлен векселями или траттами. Естественно, что такие условия расчетов наиболее выгодны импортеру.

Если в контракте не будет указано место оплаты стоимости товара, то таковым считается место нахождения коммерческого предприятия продавца или место передачи товара или товаросопроводительных документов.

Схема банковского перевода приведена на рисунке 3.1.

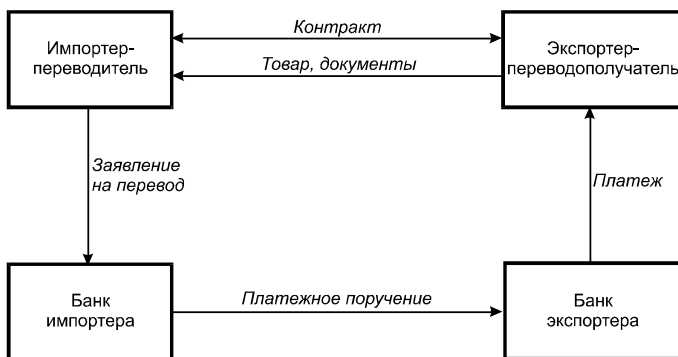


Рис. 3.1. Схема банковского перевода с использованием корреспондентских банковских счетов

Банковский перевод включает следующие операции:

1. Поставщик передает документы покупателю в соответствии с заключенным контрактом.
2. Покупатель выставляет платежное поручение (приказ на выплату определенной суммы денег) в банк, его обслуживающий.
3. Снятие денег со счета покупателя и зачисление их на корреспондентский счет банка поставщика в банке, обслуживающего продавца (счет «лоро»).
4. Уведомление (авизирование) банка, обслуживающего поставщика, об осуществлении данного зачисления.
5. При поступлении уведомления списание денег со счета «лоро» банка, обслуживающего покупателя, и зачисление их на расчетный счет продавца.
6. Уведомление продавца о поступлении денег на его счет.

Корреспондентский счет – это межбанковский счет, открываемый одним банком в другом. Корреспондентские счета, через которые осуществляются международные расчеты, подразделяются на такие виды, как:

* счет «ностро» – счет уполномоченного банка-резидента в иностранном банке-корреспонденте;

* счет «лоро» — счет иностранного банка-нерезидента в уполномоченном банке России.

Оплата товара может производиться частями. Продавец вправе в целях обеспечения покупателем своих обязательств потребовать от него выплаты части денежной суммы, предназначенной для оплаты (обычно 5–10% от стоимости поставляемого товара), в виде аванса сразу после заключения договора. Авансовые расчеты выгодны экспортеру и невыгодны импортеру, поскольку он не имеет гарантий получения товара и у него замедляется оборачиваемость средств.

От аванса следует отличать задаток, который, так же, как и аванс, представляет собой часть денежной суммы, предназначенной для оплаты товара. В отличие от аванса, задаток служит средством обеспечения выполнения обязательства не только стороной дающей, но и стороной, его принимающей.

Так же, как и аванс, задаток не возвращается продавцом покупателю в случае, если последний отказывается от принятия поставки товара. Однако, если своего обязательства не исполнит продавец, получивший после заключения договора задаток, он обязан вернуть его покупателю в двойном размере, а не в размере, полученном как аванс.

2. Чековая форма расчетов.

Чеки используются при оплате товаров, приобретенных с консигнационных складов при перерасчетах за поставленный товар, и в других случаях.

Чек – это безусловный приказ чекодателя банку-плательщику (или иному кредитному учреждению) оплатить по предъявлении определенную сумму чекодержателю или его доверенному лицу (приказу) за счет имеющихся у банка средств чекодателя. Обычно чек связан с наличие средств на текущем счете, но банк может иметь договоренность со своим клиентом, позволяющую выставить на него чеки в определенной сумме, превышающий кредитовый остаток по текущему счету (овердрафт).

Чек является частным обязательством и не имеет силы законного платежного средства. Выдача чека еще не является погашением долга. Для этого чек должен быть превращен в деньги или в обязательство банка уплатить деньги. Кредитор, получающий чек в уплату долга, должен проверить и принимать чек только в том случае, если он уверен, что чек может быть превращен в деньги. Это важно иметь в виду потому, что банк, на который выписан чек, не несет ответственности перед чекодержателем за оплату выписанного на него чека. Банк выступает как агент чекодателя, имеющего депозит в банке, и отвечает только перед чекодателем за оплату правильно оформленного чека в пределах наличия на его счете средств.

3. Вексельная форма расчетов.

Вексельная форма расчетов осуществляется путем использования векселя – простого или переводного.

Простой вексель – обязательства одного лица – векселедателя – произвести уплату определенной суммы другому лицу – векселедержателю – в назначенный срок и в определенном месте.

В практике международной торговли чаще используется переводной вексель (тратта).

Переводной вексель – это документ, содержащий распоряжение одного лица – трассанта, адресованное другому лицу – трассату, уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу – ремитенту. Трассант при этом является одновременно кредитором по отношению к трассату и должником по отношению к ремитенту. Выдача переводного векселя имеет целью урегулирование обоих долговых требований. Документ, называющийся переводным векселем, по закону служит инструментом для финансовых операций и уже сам по себе содержит гарантию уплаты долга.

4. Аккредитив.

Экспортно-импортные сделки могут осложняться рядом обстоятельств: временем и риском перевозки, таможенными формальностями, импортно-экспортными ограничениями, а также тем, что покупатель и продавец отделены друг от друга границами. Кроме того, возможна ситуация, когда стороны никогда не видели друг друга и ничего не знают о деловой репутации и честности партнера.

Поэтому для таких сделок нужна процедура, способная защитить интересы сторон. Покупателю необходимо знать, что он оплачивает именно те товары, которые нужно. В интересах продавца – как можно скорее получить плату за отгруженные им товары. Чтобы обеспечить соблюдение интересов обеих сторон, в международной банковской практике широко применяются документарные аккредитивы.

Под аккредитивом понимается взятое по поручению покупателя банком обязательство в течение определенного периода времени оплатить всю стоимость товара при предъявлении банку заранее определенных документов (например, документов на перевозку товаров).

Аккредитив дает продавцу гарантию получить платеж от покупателя. Экспортер получает обязательство банка, открывающего аккредитив, по которому он получит деньги, если все документы будут соответствовать условиям контракта.

Расчеты в форме документарного аккредитива осуществляются следующим образом.

1. Стороны (экспортер и импортер) заключают контракт, в котором определяют, что платежи за поставленный товар будут производиться в форме аккредитива. Аккредитивы выставляются банками на основании получения или заявления импортера (приказодателя по аккредитиву), которое фактически повторяет все условия раздела контракта, касающегося порядка платежей.

2. После заключения контракта экспортер подготавливает товар к отгрузке, о чем извещает импортера.

3. Получив такое извещение, покупатель (импортер) направляет своему банку заявление на открытие аккредитива, в котором он указывает все необходимые условия. Банк, открывающий аккредитив (банк-эмитент), действует на основании инструкции приказодателя.

4. После открытия аккредитива, в котором банк-эмитент обычно указывает, каким образом он будет производить зачисление средств, аккредитив направляется экспортеру, в пользу которого он открыт (бенефициару). При этом банк-эмитент направляет аккредитив бенефициару, как правило, через банк, обслуживающий экспортера, в задачу которого входит авизирование аккредитива экспортеру. Такой банк называется авизирующим (уведомляющим) банком.

5. Получив от эмитента аккредитив, авизирующий банк по внешним признакам проверяет его подлинность и передает бенефициару. Авизирующий банк также получает экземпляр аккредитивного письма или телекса, поскольку он уполномочен на прием от бенефициара документов по аккредитиву, их проверку и отсылку банку-эмитенту, а в ряде случаев назначается эмитентом в качестве исполняющего аккредитив банка, т.е. уполномочивается на платеж экспортеру за отгруженный товар.

6. Получив аккредитив, бенефициар проверяет его на предмет соответствия условиям контракта. В случае несоответствия бенефициар может известить свой банк об условном принятии аккредитива (или даже о его непринятии) и затребовать у приказодателя внесения необходимых изменений в его условия. Если же бенефициар согласен с условиями открытого в его пользу аккредитива, он в установленные сроки совершает отгрузку товара.

7. Экспортер получает транспортные документы у перевозчика.

8. Экспортер представляет их вместе с другими требуемыми аккредитивом документами в свой банк.

9. После проверки банк экспортера отправляет документы банку-эмитенту для оплаты, указывая в своем сопроводительном письме, как должна быть зачислена выручка.

10. Получив документы, эмитент проверяет их, после чего переводит сумму платежа банку экспортера.

11. Одновременно банк-эмитент взysкивает средства с импортера.

12. Банк экспортера зачисляет выручку бенефициару.

13. Импортер, получив от банка-эмитента документы, вступает во владение товаром.

Схема документарного аккредитива приведена на рисунке 3.2.

3.2. Структура и содержание статей контракта купли-продажи товаров

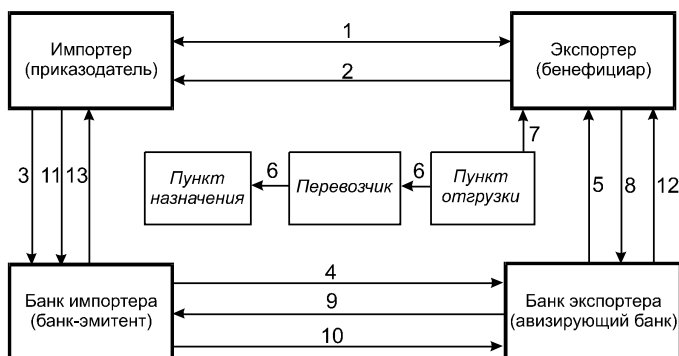


Рис. 3.2. Порядок осуществления аккредитивной операции

В соответствии с условием аккредитива, авизирующий банк также может производить оплату документов экспортеру в момент представления их в банк, а затем потребовать возмещения произведенного платежа у банка-импортера.

Документарный аккредитив наиболее полно обеспечивает своевременное получение экспортной выручки, т.е. максимально отвечает интересам экспортера. Однако аккредитивная форма расчетов – наиболее сложная и дорогостоящая. За выполнение аккредитивных операций банки взимают более высокую комиссию, чем по другим формам расчетов.

5. Инкассо.

Инкассо – это поручение экспортера (кредитора) своему банку получить от импортера (плательщика, должника) непосредственно или через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что сумма будет выплачена в установленные сроки. При этом экспортер должен предоставить в свой банк документы на отгруженные им в адрес импортера товары.

Имеются две основные разновидности инкассового поручения: документы выдаются плательщику против платежа либо против акцепта.

Акцепт – согласие плательщика на оплату в срок товарных документов. Используя такие условия, импортер имеет возможность продать купленный товар, получить выручку и затем оплатить инкассо экспортеру. При такой форме расчета экспортер несет определенный риск, связанный с возможным отказом импортера от платежа, что может быть связано с ухудшением конъюнктуры рынка или финансового положения плательщика. Поэтому указанием инкассовой формы расчетов является доверие экспортера к платежеспособности импортера и его добросовестности. Рассмотрим порядок расчетов в форме инкассо против платежа импортера.

1. Стороны заключают контракт, в котором обычно оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты.
2. Экспортер в соответствии с его условиями производит отгрузку товара.

3. Экспортер получает от перевозчика транспортные документы.
4. Экспортер подготавливает комплект документов (счета, другие документы, при необходимости – финансовые документы, например, переводные векселя, выписываемые экспортером на импортера, если последнему предоставлен коммерческий кредит) и представляет его при инкассовом поручении своему банку.
5. Банк экспортера (банк-ремитент) действует в соответствии с инструкциями экспортера (доверителя), содержащимися в инкассовом поручении. Проверив по внешним признакам соответствие представленных документов, перечисленным в инкассовом поручении, банк-ремитент отправляет их вместе с поручением банку-корреспонденту в стране импортера. В инкассовом поручении банк экспортера обычно указывает инструкции в отношении перевода средств, полученных от импортера.
6. Получив инкассовое поручение и документы, инкассирующий банк представляет их импортеру (плательщику) для проверки с целью получения от него платежа. При этом инкассирующий банк может сделать представление плательщику непосредственно или через другой банк (представляющий банк). Банк страны импортера направляет извещение плательщику о том, что получено инкассовое поручение с документами и с просьбой оплатить указанные документы. Документы выдаются плательщику против платежа.
7. Банк импортера получает платеж от импортера.
8. Инкассирующий банк переводит выручку банку-ремитенту.
9. Получив перевод, банк-ремитент зачисляет выручку экспортеру.

Схема инкассовой формы расчетов приведена на рисунке 3.3.

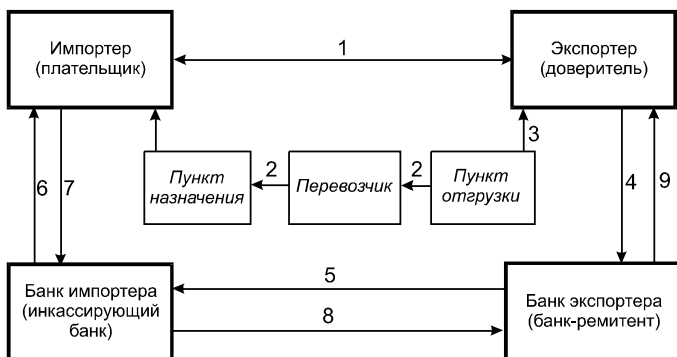


Рис. 3.3. Порядок осуществления инкассовой операции

В основе инкассовой формы расчетов лежит договоренность экспортера со своим банком, предусматривающая его обязательства передать товарораспорядительную документацию импортеру только при условии выплаты последним стоимости отгруженного товара либо договориться об этом с банком, расположенным в стране импортера.

3.2. Структура и содержание статей контракта купли-продажи товаров

Способы платежа определяют, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке: наличный платеж; платеж с авансом; платеж в кредит.

Место уплаты цены может иметь важное значение с точки зрения выполнения покупателем своей основной обязанности в условиях существования в ряде стран жестких мер государственного регулирования и контроля в отношении перевода валютных средств за границу. Поэтому контрагенты стремятся избрать такое место платежа, которое было бы минимально подвержено воздействию этого регулирования.

Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном в договоре месте, то согласно Венской конвенции он должен уплатить ее продавцу:

- в месте нахождения коммерческого предприятия продавца;
- если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов – в месте их передачи.

Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится за счет продавца.

Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилась возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с указанием появления такой возможности.

Если стороны не согласовали место передачи товаров или товарораспорядительных документов в договоре, то согласно Венской конвенции имеются следующие условия:

- покупатель обязан, а продавец вправе требовать уплаты в месте нахождения предприятия продавца;
- покупатель не вправе требовать получения товаров (документов) до уплаты цены;
- продавец вправе отгрузить товар и удерживать товарораспорядительный документ до уплаты цены.

Использование документарного аккредитива как весьма распространенного в международной торговле средства платежа позволяет логично увязать приведенные выше моменты. Продавец не отгрузит товар, пока покупатель не откроет (обеспечит подтверждение) документарный аккредитив в банке, находящемся в районе местонахождения предприятия продавца, что обеспечит платеж при условии, что продавец представит в этот банк документы, указанные в аккредитиве.

Раздел 7. Срок и дата поставки

Сроки поставки – это согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать объект сделки покупателю.

Существуют различные **способы установления сроков поставки**:

1. Определение календарного фиксированного дня поставки (дата, месяц, квартал и промежуток между датами).

2. Определение периода, в течение которого должна быть произведена поставка.

3. Использование специальных терминов для определения срока поставки: «немедленная поставка»; «без задержки»; «со склада»; «товар в наличии на месте»; «по мере готовности»; «по мере комплектования партии товара (оговоренного веса, размера и т.д.)»; «в течение лета»; «после открытия сезона навигации».

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о дате поставки, которая определяется способом поставки, в зависимости от которого датой может считаться:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;
- дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- дата складского свидетельства в случае, когда покупатель несвоевременно предоставит тоннаж и продавец воспользуется своим правом передать товар на хранение на склад за счет и риск покупателя;
- дата подписания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика и выдачи поставщиком заказчику сертификата на право собственности (в контрактах на суда);
- дата подписания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование.

Если поставка будет осуществляться партиями и растянется на продолжительный срок, целесообразно предусмотреть график выполнения поставки с четкими указаниями, какой товар, сколько, в какой период предполагается поставить. Наряду с определением периодов поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.).

Раздел 8. Упаковка и маркировка товара

Разделы об упаковке и маркировке включаются в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. В данной статье контракта необходимо определить вид и характер упаковки, ее качество и размеры, способы нанесения на упаковку каждого места маркировки (реквизиты импортера, № контракта, вес и габаритные характеристики мест, число мест в партии, № партии), способы оплаты за упаковку.

Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору. Если в договоре отсутствуют какие-либо требования к таре и упаковке поставляемых товаров и нет условия об освобождении продавца от обязательства затаривать или упаковывать товары, он должен поставить покупателю товары в обычной для поставляемых товаров таре или упаковке. Также если в деловой практике для поставляемого товара нет соответствующего обычая упаковывать данный товар, то продавец не обязан его упаковывать или затаривать.

Требования к упаковке поставляемого товара могут быть минимальными, если упаковка должна обеспечить сохранность груза только на время его перевозки. Качество как внутренней, так и внешней упаковки чаще всего определяется требованиями, которым она должна удовлетворять. Ее качество может также определяться ссылкой на соответствующие стандарты и технические условия.

Случаи повреждения упаковки должны приравняться к нарушению качества товара. Во всех случаях необходимо прямо оговаривать в контракте, что повреждение упаковки товара означает нарушение его качества, и требовать устранения недостатков упаковки.

В большинстве случаев не только внутренняя упаковка, но и внешняя тара переходит в собственность покупателя одновременно с товаром. Исключения составляют случаи, когда в контракте предусмотрена либо отгрузка товара в таре, заранее предоставленной покупателем, либо возврат тары покупателем продавцу (при поставках химических товаров и минеральных масел в металлических барабанах, стеклянных бутылках и пр.). При переходе упаковки в собственность покупателя он оплачивает ее продавцу.

Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в контракте и могут предусматривать:

- включение цены упаковки в цену товара;
- определение цены упаковки в процентах от цены товара;
- определение цены упаковки отдельно от товара.

Маркировка может иметь различный вид. Главное, чтобы она содержала товаросопроводительную информацию, указания транспортным организациям, как следует обращаться с перевозимым товаром, предупреждение об опасных грузах. Маркировка может иметь также рекламное значение.

Раздел 9. Сдача и приемка товара

Поставляя товар, продавец обязан принять меры для того, чтобы товар был в наличии (путем его изготовления или приобретения); кроме того, по всем характеристикам (качество, количество, упаковка, маркировка) товар должен соответствовать требованиям договора. Далее, продавец обязан передать покупателю все относящиеся к товару документы (транспортные документы, страховой полис при страховании товара, сертификат качества, подтверждающий соответствие товара условиям договора, при осуществлении сдачи-приемки товара с участием покупателя это может быть акт сдачи-приемки и т.п.), которые перечисляются в контракте. В этом разделе, прежде всего, точно устанавливается место фактической сдачи-приемки товара, которое может быть выбрано как в стране продавца, так и в стране покупателя.

Под **сдачей** товара понимается передача товара продавцом в собственность покупателю в соответствии с условиями контракта купли-продажи. В результате такой передачи покупатель получает возможность осуществлять полный контроль над товаром (вручение ему

товарораспорядительных документов). В расходы по сдаче включаются стоимость взвешивания, подсчета, маркировки, упаковки и др.

Под **приемкой** понимается проверка соответствия качества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре.

В практике международной торговли используются два **метода сдачи-приемки** фактически поставленного товара:

- 1) выборочный метод;
- 2) метод проверки всего поставленного товара.

Первый метод обычно применяется к товарам, поставляемым в таре и упаковке, второй – к товару, поставляемому навалом, но иногда (по желанию покупателя) и к упакованному товару. В случае применения выборочного метода устанавливается доля в процентах от всей партии товара, подлежащая проверке, или определяются минимум подлежащих проверке единиц и способ их отбора.

Сдача-приемка может быть предварительной и окончательной.

Предварительная приемка – установление соответствия поставляемого товара условиям, указанным в контракте. Она обычно имеет целью осмотр товара на предприятии продавца для установления правильности упаковки и маркировки товара. В результате предварительной приемки покупатель может забраковать товар в случае обнаружения недостатков в качестве и количестве или потребовать устранения недостатков.

Окончательная сдача – это фактическое исполнение договора по количеству (весу) и качеству товара. Она имеет целью установить фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. Результаты такой приемки являются обязательными для обеих сторон и ложатся в основу расчета по сделке. Если в контракте содержится указание на окончательный характер приемки, покупатель впоследствии не вправе предъявлять требования при обнаружении дефектов независимо от их характера.

Сдача-приемка товара производится по **количеству (весу) и качеству** товара. Сроки сдачи-приемки товара по количеству и качеству, как правило, не совпадают. Покупатель обычно обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара. Для качественной приемки часто устанавливаются более длительные сроки.

При проверке **количества** поставленного товара устанавливается соответствие количества фактически поставленного товара условиям контракта. Покупатель обычно не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем это обусловлено в контракте, при отсутствии оговорки «около».

Существует два основных **способа определения количества**, выраженного в весовых или объемных единицах: по отгруженному весу; по выгруженному весу.

Под отгруженным весом или количеством понимается вес или объем товара, устанавливаемый в пункте отправления и указанный перевозчиком в соответствующем транспортном документе (коносаменте, железнодорожной

накладной, почтовой квитанции, авианакладной и т.п.). В этом случае количество, указанное в транспортном документе, признается окончательным и определяет сумму платежа. При обнаружении в пункте прибытия товара недостачи покупатель имеет право предъявить претензии перевозчику.

Под выгруженным весом или количеством понимается вес, установленный в оговоренном пункте назначения в стране импортера. Проверка веса в этом случае осуществляется посредством взвешивания товара, которое производится обычно во время разгрузки товара или через определенное число дней после ее окончания присяжными весовщиками. Результаты взвешивания фиксируются в выдаваемых ими весовых сертификатах, которые признаются арбитражем в бесспорном порядке в качестве доказательства веса.

В случае несоответствия выгруженного веса установленному при погрузке, в контракте определяется предел ответственности продавца за недостачу груза. Контрактом обычно оговариваются допустимые границы разницы выгруженного и отгруженного веса.

Приемка товара по *качеству* может осуществляться двумя способами.

1. На основе документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара условиям контракта.

2. Путем проверки качества фактически поставленного товара в месте приемки.

Стороны должны предусмотреть и последствия несоответствия качества товара условиям договора. Так, может быть оговорено, что покупатель обязан принять товар, если отступление от установленного качества не превышает известного предела, по соответственно пониженной цене. Эту скидку в международной торговле принято называть *рефакцией*. При поставке товара более высокого качества, чем предусмотрено условиями договора, надбавку уплачивает покупатель за повышенное качество, которая называется *бонификацией*. Размеры рефакции и бонификации обычно устанавливаются в контракте или арбитражем.

В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;

- потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

Результат сдачи-приемки оформляется соответствующим документом.

Раздел 10. Страхование

Страхование может производиться любым из партнеров, либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны, или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель) в зависимости от того, кто несет риск

порчи или утраты груза и, соответственно, за счет этой стороны. В зависимости от условий контракта обязанность страхования товара лежит либо на продавце, либо на покупателе. В этой статье предусматриваются следующие моменты:

- какой груз подлежит страхованию;
- от каких рисков страхуется груз;
- кто осуществляет страхование;
- в чью пользу происходит страхование груза.

Договор страхования – страховой полис (или сертификат) входит в комплект документов для получения платежа. Страхование товара должно быть произведено в пользу покупателя у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или страховых компаний в валюте контракта до порта (пункта) назначения на минимальных условиях страхования, если иное не указано в контракте. Во избежание возможных осложнений в контракте очень важно указать все условия страхования.

Обычно страхование грузов осуществляется в пределах стоимости товара на условии CIF плюс 10% (рассчитанная прибыль от потребления купленного товара). Но можно застраховать товар и на большую сумму.

В отечественной практике используются три вида **условий страхования**:

- «с ответственностью за все риски», когда предусматривается возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями;
- «с ответственностью за частную аварию», где предусматривается возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, происшедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения», когда ущерб возмещается в случае гибели всего или части судна, а также при его повреждении, вызванном столкновением, посадкой судна на мель, пожаром, взрывом и т.п.

Надо иметь в виду, что даже максимально защищающие интересы стороны условия страхования не предусматривают возмещение ущерба, возникшего вследствие умышленных действий или грубой небрежности отправителя или получателя, естественных свойств груза (самовозгорания, отмокания, гниения и т.п.), военных действий. В некоторых странах страховые полисы «от всех рисков» (например, во Франции) не гарантируют от риска, связанного с кражей, расхищением или пропажей товара.

В случае, когда сторона, обязанная страховать товар, не осуществляет страхование в соответствии с условиями договора, другая сторона вправе застраховать товар и потребовать от обязанной стороны возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.

Раздел 11. Штрафные санкции

Контракты обычно предусматривают ряд штрафных санкций, с помощью которых покупатель стимулирует продавца в исполнении им своих обязательств и получает защиту в случае возможных коммерческих рисков. В

зависимости от длительности нарушения обязательств штрафные санкции возрастают.

В контракте устанавливается максимальная величина штрафа в зависимости от стоимости не поставленных в срок товаров. Обычно размер штрафа составляет около 8–12% стоимости недопоставленного в срок товара. При обсуждении размера штрафных санкций нужно учитывать два вида ущерба:

1. Очевидный ущерб.
2. Упущенная выгода.

Наряду со штрафными санкциями контракт может предусматривать право сторон на возыскание убытков. Причем такое возыскание не освобождает от выполнения обязательств по контракту.

Раздел 12. Оговорки об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор).

В этой статье контракта предусматривается освобождение от ответственности вследствие возникновения обстоятельств непреодолимой силы. К данным обстоятельствам относятся:

- стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары, эпидемии и т.п.);
- политические и торгово-экономические ситуации (войны, забастовки, эмбарго и т.п.).

В этом разделе указывается предельный срок действия форс-мажорных обстоятельств и приводится их согласованный перечень.

При наступлении форс-мажорных обстоятельств надлежит немедленно известить об этом другую сторону. Обстоятельства должны быть подтверждены документально: либо в виде справки, выданной компетентным органом государства, в котором было форс-мажорное обстоятельство (метеорологическая служба), либо в виде сертификата, выданного торговой палатой государства, в котором имело место форс-мажорное обстоятельство.

В контракте обычно указывается и предельный срок действия форс-мажора. Если форс-мажор длится более срока, согласованного и указанного сторонами в контракте, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и при этом ни одна из сторон не имеет права потребовать от другой стороны возмещения убытков.

Раздел 13. Арбитраж (порядок урегулирования возможных споров)

Спор между сторонами можно решать как в суде, так и в арбитраже. Преимущества арбитража – дешевизна и наличие специалистов высокой квалификации по данному вопросу, обеспечение конфиденциальности, более короткие сроки. К тому же решение арбитража легче привести в исполнение.

Арбитраж может быть постоянно действующим или *ad hoc* (разовым), то есть создаваемый каждый раз для решения спорных вопросов по конкретному контракту. В контракте нужно указать полное наименование и местонахождение арбитража или то, в каком порядке он будет созываться. Лучше всего от *ad hoc* отказаться, так как это влечет дополнительные расходы, и выбранные судьи могут быть некомпетентны в определенных вопросах, а

кроме того, в этом случае сроки разрешения спора могут растянуться на несколько месяцев, так как обычно для созыва *ad hoc* требуется дополнительное время. В случае выбора постоянно действующего арбитража необходимо точно указать его название, так как неточное или неправильное его название может привести к дополнительным спорам по толкованию данного пункта. Лучше всего выбрать один из нижеуказанных судов:

1. Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ (г. Москва).

2. Арбитражный институт при Стокгольмской торговой палате.

3. Торгово-промышленная палата в Вене.

Споры, переданные в московский Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ, разрешаются арбитрами, утвержденными президиумом Торгово-промышленной палаты РФ на срок четыре года из числа компетентных и опытных лиц. Каждое дело рассматривается в составе трех арбитров или единоличным арбитром. Арбитры – члены арбитражного суда – избирают из своего состава председателя и заместителей председателя суда. Решения арбитражного суда являются окончательными и обжалованию не подлежат.

В этой статье договора обязательно указывается место и наименование арбитража, устанавливаются сроки обращения сторон в арбитраж. Следует иметь в виду, что арбитражная оговорка контракта признается имеющей юридическую силу независимо от действительности контракта, составной частью которого она является.

Предпочтительной формой при разрешении внешнеторговых споров служит международный экономический арбитраж и альтернативные способы разрешения споров (медиация, доарбитражное разбирательство, мини-процесс и примирительное производство)

Раздел 14. Прочие условия.

Прочие условия могут включать оговорки о дополнении и порядке изменения контракта. В этой статье договора могут содержаться требования о запрете реэкспорта товара в третьи страны, оговорены условия распределения дополнительных расходов, рекламы данного товара, конфиденциальности, патентных оговорках, а также условия передачи прав и обязанностей по контракту третьим лицам (уступка контракта – цессия – возможна при обоюдном согласии сторон и обычно применяется при возникновении обстоятельств непреодолимой силы).

Чтобы избежать дополнительных проблем, связанных с таможенным оформлением, участнику внешнеторговой сделки нужно в контракте предусмотреть перечень необходимых товаросопроводительных документов, получение которых должен обеспечить отправитель груза. Это могут быть:

- определенное количество накладных;
- сертификат качества (безопасности);
- счет-фактура;
- сертификат происхождения товара и т.п.

Раздел 15. Юридические адреса и подписи сторон.

Здесь даются юридические адреса сторон, хотя могут быть указаны и адреса нахождения исполнительного органа, так как предприятие одной из сторон может быть зарегистрировано в оффшорной зоне.

Эти данные заверяются подписью лица, уполномоченного подписать данный контракт. Полномочия таких лиц должны быть документально подтверждены.

3.3. Базисные условия поставок. Инкотермс 2010

Международный договор купли-продажи, как правило, предусматривает перемещение товара на довольно значительное расстояние. При заключении данного договора надо тщательно обговаривать статьи контракта, касающиеся вопросов доставки товара от продавца к покупателю, его погрузки, страхования, оплаты таможенных пошлин и т.п.

Иногда сторонам, заключающим договор, неизвестны различия в торговой практике в соответствующих странах. Это приводит к возникновению конфликтной ситуации, требующей разрешения в суде, хотя в практике международной торговли сложился ряд общепринятых обычаев, регулирующих статьи контракта. Данные обычаи представляют собой базисные условия внешнеторгового договора купли-продажи. Они выражены определенными терминами, толкования которых даны Международной торговой палатой в Международных правилах толкования торговых терминов (Инкотермс) и известны как «Инкотермс 1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и в настоящее время в 2010 году для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли.

Инкотермс 2010 был опубликован 27 сентября 2010 года. С 1 января 2011 года вступила в силу новая версия Инкотермс 2010. Incoterms 2010 – это свод (кодификация) правил внешней торговли, наиболее широко употребляемых в международной торговле. Широкое применение в международных торговых операциях и практике получили версии Инкотермс 1990 и Инкотермс 2000 гг. Новый текст был опубликован Международной торговой палатой (ICC – International Chamber of Commerce) и применяется с начала 2011 года наряду со старыми сборниками правил, т.к. стороны по внешнеторговой сделке автономны в выборе применимого права.

Между Инкотермс 2000 и новым Инкотермс 2010 есть ряд существенных отличий.

Изменения в Инкотермс 2010 коснулись, прежде всего, условий поставки. Так, в последней версии исключены условия поставки DAF (Доставка товаров до границы/Delivered At Frontier), DES (Поставка с борта судна/Delivered Ex-Ship), DDU (Доставка без оплаты пошлин/Delivered Duty Unpaid) и DEQ (Поставка с причала/Delivered Ex-Quay). Из-за увеличивающегося количества прямых продаж и контейнеризации вместо этих термина введены но-

вые условия поставок по Инкотермс 2010: Доставка в пункте / Delivered at place (DAP), данный термин заменяет собой ранее популярные термины Доставка без оплаты пошлин (DDU), Доставка товаров до границы (DAF), Поставка с борта судна (DES); Доставка на терминале (DAT), который заменяет собой термин Поставка с причала (DEQ).

В 2009 году ведущие страховые рынки приняли исправленные «Условия страхования грузов» (LMA/IUA). Термины «Стоимость, Страхование и Фрахт» (CIF) и «Перевозка и страховка оплачены» (CIP) были изменены для того, чтобы показать наличие страхования. Поправки также проясняют информацию по обязательствам относительно страхования.

Также революционным положением Инкотермс 2010 является обязанность сотрудничества продавца и покупателя в вопросах обеспечения экспортно-импортной очистки. Incoterms 2010 закрепляет обязанности по предоставлению информации для того, чтобы добиться экспортно-импортной очистки (например, информация относительно цепи поставок). Уточнены обязательства относительно сборов за транспортное обслуживание на терминале.

Текст Инкотермс 2010 стремится к тому, чтобы уменьшить вероятность возникновения ситуаций, когда Покупателю придется платить дважды за транспортное обслуживание на терминале. Цена за перевозку товаров до условленного места назначения, результатом чего обычно является то, что покупатели вынуждены платить дважды, должна исчезнуть благодаря поправкам к Инкотермс 2010 и условиям: CIP, CPT, CFR, CIF, DAT, DAP и CCR.

Инкотермс 2010 содержит разъяснения по вопросу перепродаж товара (как, например, множественная перепродажа товара во время транзита). В частности, в термины FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR и CIF внесены поправки, предусматривающие, что продавец в середине цепочки продаж несет обязательство «обеспечить отгрузку товара», а не «отгрузить» товар. В обязательства продавца по заключению договора перевозки груза внесены поправки, позволяющие продавцу «обеспечить» договор поставки. Основные поправки в новый текст Инкотермс 2010 не требуют каких-либо конкретных действий, но они должны быть рассмотрены и учтены при подготовке и заключении контрактов, которые вступают в силу после 1 января 2011 года.

Это касается, прежде всего, использования Инкотермс 2010 в контрактах для продажи на внутреннем рынке. Инкотермс 2010 были адаптированы для использования во внутренних контрактах. Это облегчило внедрение Инкотермс в контракты, связанные с движением товаров внутри страны – например, в рамках торгового блока, такого как ЕС, где экспортные и импортные формальности в значительной степени исчезли, и в США, где наблюдается увеличение использования Incoterms 2010 вместо Модельного Торгового Кодекса (Uniform Commercial Code) при продажах на внутреннем рынке.

В Инкотермс 2010 новый текст делит условия поставки на две категории.

Доставка любым видом транспорта (морской, авто, воздушный, ж/д), к которым относятся условия ExW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

Доставка по морю и внутренним водным путям. К данным условиям Инкотермс 2010 относят: доставку к борту судна / Free Alongside Ship (FAS); доставку на борт судна / Free on Board (FOB); стоимость, включая фрахт до / Cost and Freight (CFR); стоимость, страхование и фрахт / Cost, Insurance and Freight (CIF).

Ранее условия поставки FOB ошибочно использовались для обозначения любого пункта поставки. Новая редакция Инкотермс 2010 четко указывает, что правило FOB предназначено для использования исключительно для морского и внутреннего водного транспорта. Incoterms 2010 предусматривают обязательство сторон хранить договорную документацию и данные, независимо от их формы.

Основные изменения, внесенные в Инкотермс 2010:

1. Исчезли 4 (DAF, DES, DEQ и DDU) и вводятся 2 новых условия поставки (DAP – Доставлено до места (Delivered at Place) and DAT – Доставлено на терминал (Delivered at Terminal)).

2. Создание 2 классов Инкотермс – (1) правил для любого вида транспорта и (2) правил для морских и речных перевозок (Инкотермс 2000 имел 4 класса).

3. Правила, которые теперь работают как для международных, так и для внутренних поставок.

4. Введение ссылок на использование электронных записей в случае согласия сторон или когда это общепринято.

5. Пересмотрено страховое покрытие с учетом правок, внесенных в Institute Cargo Clauses (Институт лондонских страховщиков).

6. Четкое указание ответственности за уплату хранения на терминале. Когда продавец должен организовать и оплатить за доставку товаров до согласованного места (CIP, CPT, CFR, CIF, DAT, DAP и CCP), может случиться, что уплата издержек за хранение на терминале переходит к покупателю как часть контрактной цены за товары. Тем не менее исторически, в некоторых случаях, продавец также должен был платить терминалу за хранение (двойная уплата).

Каждый термин Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) представляет собой аббревиатуру из трех букв. Полный список терминов и комментарии к ним представлены в таблице.

Категория Е

Отгрузка

EXW	<p>Франко завод (... название места)</p> <p>Термин «Франко завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.</p> <p>Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.</p> <p>Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.</p>	Любые виды транспорта
-----	--	-----------------------

Категория F

Основная перевозка не оплачена продавцом

FCA	<p>Франко перевозчик (... название места назначения)</p> <p>Термин «Франко перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.</p> <p>Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешан-</p>	Любые виды транспорта
-----	---	-----------------------

	<p>ные перевозки.</p> <p>Под словом «Перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.</p>	
FAS	<p>Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)</p> <p>Термин «Франко вдоль борта судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.</p>	Морской или внутренний водный транспорт
FOB	<p>Франко борт (... название порта отгрузки)</p> <p>Термин «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.</p>	Морской или внутренний водный транспорт

Категория С

Основная перевозка оплачена продавцом

CFR	<p><i>Стоимость и фрахт (... название порта назначения)</i></p> <p>Термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.</p> <p>Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.</p> <p>Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.</p>	<p>Морской или внутренний водный транспорт</p>
CIF	<p><i>Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)</i></p> <p>Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием.</p> <p>В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.</p> <p>По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экс-</p>	<p>Морской или внутренний водный транспорт</p>

	порта. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.	
CPT	<p>Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)</p> <p>Термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.</p> <p>Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.</p> <p>По условиям термина CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.</p>	Любые виды транспорта
CIP	<p>Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)</p> <p>Термин «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара. Однако по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.</p>	Любые виды транспорта

	<p>В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования. Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.</p> <p>В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.</p> <p>По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.</p>	
--	--	--

Категория D

Доставка

DAF	Поставка в пункте (... название пункта) Данное условие используется вместо DAF, DES и DDU (ИНКОТЕРМС 2000).	Любые виды транспорта
DAT	Поставка на терминале (... название терминала) Данное условие используется вместо DEQ (ИНКОТЕРМС 2000).	Любые виды транспорта
DDP	Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)	

Хотя Инкотермс крайне важны для осуществления договора купли-продажи, большое количество проблем, которые могут возникнуть в таком договоре, вообще не рассматривается, например, передача права владения, другие права собственности, нарушения договоренности и последствия таких нарушений, а также освобождение от ответственности в определенных ситуациях. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли-продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий.

Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не

переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

Контрольные вопросы

1. Какова структура контракта международной купли-продажи товаров?
2. Каково содержание разделов внешнеторгового контракта?
3. Почему условия поставки называются «базисными»?
4. Дайте характеристику условий расчетов по договору международной купли-продажи товаров?
5. Какие факторы влияют на содержание разделов внешнеторгового контракта?
6. Что такое «Проформа купли-продажи ICC» и в чем ее значение?
7. Каковы роль и значение использования в международной торговле Международных коммерческих терминов?

ТЕМА 4. ДОГОВОР ПОСТАВКИ ТОВАРОВ. ДОГОВОР МЕНЫ (БАРТЕРНЫЙ ДОГОВОР)

Основные понятия

Договор поставки
Договор поставки товаров для государственных нужд
Договор контрактации сельскохозяйственной продукции
Встречная торговля
Встречные сделки
Бартерные сделки
Договор мены
Базовые соглашения
Письма-обязательства
Протоколы о товарообмене
Сделки с частичной компенсацией
Сделки с полной компенсацией
Трехсторонняя компенсационная сделка
Промышленная компенсационная сделка
Сделки о «разделе продукции»
Сделки «развитие–импорт»
Сделки buy-back

4.1. Особенности договора поставки товаров: правовое регулирование, структура, содержание

Договор поставки – особая разновидность договора по передаче права собственности на имущество за деньги (купли-продажи), имеющая, однако, свои особенности:

1) *продавцом* (поставщиком) по договору поставки являются *профессиональный предприниматель*;

2) *покупателем* по договору поставки является *лицо, приобретающее товар для использования в предпринимательской деятельности* или в иных подобных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием. Таким образом, договор поставки, как правило, используется для урегулирования связей между изготовителем продукции и оптовой базой, между оптовым поставщиком и организациями, осуществляющими розничную торговлю товарами;

3) предметом поставки обычно являются *крупные партии товара*;

4) для договора поставки, как правило, характерно *несовпадение во*

времени между моментом заключения договора и передачей товара, что вызвано, во-первых, тем, что при заключении договора товар чаще всего отсутствует в наличии, а во-вторых, особенностями деятельности покупателя (например, розничной торговой организации), которому требуется не единовременная крупная партия товара, а систематические мелкие поставки;

5) договор поставки предназначен для урегулирования длительных и многократно повторяющихся операций по передаче товара, а значит, он имеет долгосрочный характер.

Наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми организациями, специализирующимися на реализации товаров. Указанные отношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер.

Данные особенности договора поставки предопределили и особенности в его правовом регулировании, в частности, жесткие правила о соблюдении графика поставок и возможность отказа от принятия товаров, поставка которых просрочена, правила о восполнении недопоставки товаров. По причине того, что предметом поставки, как правило, являются крупные партии товара, у покупателя отсутствует физическая возможность проверить каждую единицу товара. Поэтому в нормативно-правовых актах установлены особые правила о проверке качества и количества товара.

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями обозначены в Гражданском кодексе (ГК) как поставка товаров. Кодекс в этой части учитывает правила, установленные Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров, участником которой является Россия, а также сложившиеся в стране нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за поставленные товары, последствиях нарушения условий поставки.

Договор поставки предусматривает регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товаров на протяжении **установленного срока**. Этот срок может быть коротким (обычно годичным) и длительным (5–10, иногда 15–20 лет). Такие контракты чаще всего заключаются на поставку угля, нефти, нефтепродуктов, природного газа, руды и других товаров.

Договором поставки ст. 506 ГК признает такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Договор поставки имеет такую же экономическую сущность (возмездная передача товара от одного субъекта к другому), как и договор купли-продажи. ГК РФ определил договор поставки как разновидность договора купли-продажи, и отсюда просматривается единство экономического содержания и юридических признаков этих договоров:

- 1) они призваны обеспечить переход права собственности (иного вещного права) на имущество;
- 2) заключение этих договоров происходит в результате свободного волеизъявления сторон, которые выступают как свободные товаровладельцы;
- 3) они имеют возмездно-эквивалентный характер, где встречным предоставлением являются деньги.

Кроме того, договор поставки отличается от договора купли-продажи. А именно:

- 1) система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого имущества, им может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли;
- 2) в договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как товара, подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора;
- 3) договор поставки создает длительные отношения между сторонами;
- 4) исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям;
- 5) в объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка.

Существенными условиями договора поставки являются предмет договора, наименование и количество товара, его ассортимент и комплектность (ст. 454–491 ГК РФ).

В **основные обязанности поставщика**, независимо от других условий договора поставки, входят: поставка продукции (товаров) на условиях договора, своевременное уведомление покупателя о готовности продукции к отправке (отгрузке), обеспечение проверки качества поставляемой продукции (товара). В связи с этим поставщик обязан: за свой счет упаковать товары (продукцию) за исключением товаров, которые принято поставлять без упаковки; нести риск и расходы по транспортировке до момента предоставления товара покупателю в месте, установленном условиями поставки, и в обусловленный договором срок.

В **обязанности покупателя** включается: принять заказанную продукцию (товары) либо товарораспорядительные документы на нее в том месте и в срок, которые соответствуют условиям договора поставки; оплатить продукцию (товары) в соответствии с договором; нести все расходы и риски случайной гибели, которым может быть подвергнута поставленная продукция после перехода на нее права собственности. Кроме того, чтобы исключить поставку покупателю некачественных товаров, проследить выполнение обязательств поставщиком, поставленная продукция принимается по количеству (комплектности) и качеству. Условия договора поставки должны предусматривать место приемки товара. Прием продукции по количеству и качеству производится в момент и в месте перехода с поставщика на покупателя права собственности на имущество одновременно с переходом риска случайной гибели имущества или его повреждения.

Характер поставляемой продукции непосредственно влияет на требования к ее **качеству**. При поставках продукции предприятий станкостроения, машиностроения и др., а также товаров, на которые отсутствуют стандарты, либо им предъявляются какие-либо специальные требования, качество, как правило, определяется техническими условиями, описанными в приложении к договору. Если объектом договора поставки являются продовольственные товары, то их качество должно подтверждаться сертификатом качества, который выдается уполномоченной на то государственной организацией, а также ветеринарным и санитарным сертификатом. Последний выдается на каждую партию поставляемого товара.

Рассматривая вопрос о существенных условиях договора поставки, необходимо коснуться и такого условия, как **срок поставки и периоды поставки**. С одной стороны, законодатель в понятии договора поставки определяет «обусловленный срок» как существенное условие. Далее, в ст. 508 ГК РФ законодатель закрепляет, что в случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий (периоды поставки) в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями помесечно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. Наряду с периодом поставки договором могут быть предусмотрены и **график поставки**: декадный, почасовой, суточный и т.д.

Еще одно условие договора – **цена** – не является существенным. Соответственно, когда в договоре нет прямого указания о цене, и она не может быть определена из условий договора, оплата должна производиться по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги (п. 3 ст. 427 ГК РФ).

Порядок поставки товаров определяется ст. 509 ГК РФ. Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. В случае, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке (передаче) товаров получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка (передача) товаров осуществляется поставщиком получателям, указанным в отгрузочной разнарядке.

Содержание **отгрузочной разнарядки** и срок ее направления покупателем поставщику определяются договором. Если срок направления отгрузочной разнарядки договором не предусмотрен, она должна быть направлена поставщику не позднее чем за 30 дней до наступления периода поставки. Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право либо отказаться от исполнения договора поставки, либо потребовать от покупателя оплаты товаров. Кроме того, поставщик вправе потребовать возмещения убытков, причиненных в связи с непредставлением отгрузочной разнарядки. В соответствии со ст. 510 ГК РФ доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом,

предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. В случаях, когда в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

Покупатель **оплачивает** поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки (ст. 516 ГК РФ). Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями. Если договором поставки предусмотрено, что оплата товаров осуществляется покупателем (плательщиком), и последний неосновательно отказался от оплаты либо не оплатил товары в установленный договором срок, то поставщик вправе потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя. В случае, когда в договоре поставки предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором.

Договор контрактации – гражданско-правовой договор, в соответствии с которым производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (ст. 535 ГК РФ). К отношениям по договору контрактации, не урегулированным правилами 5 гл. 30 ГК РФ, применяются правила о договоре поставки (ст. 506–524 ГК РФ), а в соответствующих случаях о поставке товаров для государственных нужд (ст. 525–534 ГК РФ).

Специфическими для контрактации являются **стороны и предмет** договора. Продавцом по договору контрактации могут быть не только сельскохозяйственные коммерческие организации и крестьянские (фермерские) хозяйства, для которых производство и реализация сельскохозяйственной продукции является предпринимательской деятельностью, но также и *граждане, производящие сельскохозяйственную продукцию на приусадебных, садово-огородных и дачных участках*. Покупателем (заготовителем) является лицо, осуществляющее закупки сельскохозяйственной продукции для последующей переработки или продажи, т.е. для использования в предпринимательской деятельности.

Важно подчеркнуть, что по договору контрактации реализуется сельскохозяйственная продукция, не подвергавшаяся какой-либо переработке. Переработанная сельскохозяйственная продукция относится к промышленной продукции, которая реализуется по договору поставки или по договору розничной купли-продажи.

Если иное не предусмотрено договором контрактации, **заготовитель** обязан принять сельскохозяйственную продукцию у производителя по месту ее нахождения и обеспечить ее вывоз (ст. 536 ГК РФ). Договором может быть предусмотрена обязанность заготовителя, осуществляющего переработку

сельскохозяйственной продукции, возвращать производителю по его требованию отходы от переработки продукции с оплатой по цене, определенной договором.

Обязанности и ответственность **производителя** сельскохозяйственной продукции определены в ст. 537, 538 ГК РФ. Он обязан передать заготовителю выращенную (произведенную) сельскохозяйственную продукцию в количестве и ассортименте, предусмотренные договором контрактации. В соответствии со ст. 538 Гражданского кодекса РФ производитель сельскохозяйственной продукции, не исполнивший обязательство по договору контрактации, либо исполнивший его ненадлежащим образом, несет ответственность только при наличии вины. Одним из таких оснований может служить засушливая погода. Таким образом, при выяснении степени ответственности поставщик по договору контрактации должна быть выяснена степень его вины.

Поставка для государственных нужд (ст. 525 ГК РФ) – контракт на поставку товаров для государственных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных нужд. В пределах гражданско-правового регулирования находятся отношения между сторонами по **двум договорам** – государственному контракту и договору поставки, правовая природа и порядок заключения которых существенно отличаются друг от друга. Два названных договора опосредуют отношения поставки для государственных нужд.

Государственными нуждами признаются определяемые в установленном законом порядке потребности Российской Федерации или субъектов Российской Федерации, обеспечиваемые за счет средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования.

Поставки продукции для федеральных государственных нужд осуществляются **в целях**:

- создания и поддержания государственных материальных резервов Российской Федерации;
- поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности Российской Федерации;
- обеспечения экспортных поставок продукции для выполнения международных экономических, в том числе валютно-кредитных, обязательств Российской Федерации;
- реализации федеральных целевых программ.

По государственному контракту на поставку товаров для государственных нужд поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров (ст. 526 ГК РФ).

Договором поставки для государственных нужд называется договор о передаче покупателю товаров, предназначенных для государственных нужд, заключаемый поставщиком на основе и во исполнение государственного контракта. Особенностью данной сделки является ее **субъектный состав**. Стороны в данном соглашении именуются **Заказчик** и **Исполнитель**.

Для организации работы по выполнению федеральных целевых программ и обеспечению поставок продукции для федеральных государственных нужд Правительство Российской Федерации утверждает **государственных заказчиков**. Государственным заказчиком может быть федеральный орган исполнительной власти, федеральное казенное предприятие или государственное учреждение. Государственные заказчики обеспечивают, исходя из интересов государства, размещение заказов на поставку продукции для федеральных государственных нужд путем проведения открытых и (или) закрытых торгов, конкурсов, аукционов. Государственные заказчики обеспечиваются финансовыми ресурсами в объеме, устанавливаемом федеральным бюджетом, и являются ответственными за реализацию федеральных целевых программ и обеспечение федеральных государственных нужд.

Участником конкурса может быть только **поставщик** (исполнитель), имеющий производственные мощности, оборудование и трудовые ресурсы, необходимые для производства товаров (работ, услуг). **Иностранные поставщики** (исполнители) товаров (работ, услуг) могут принимать участие в конкурсе в случае, если производство товаров (работ, услуг) для государственных нужд в Российской Федерации отсутствует или экономически нецелесообразно.

По результатам **конкурса** государственные заказчики обеспечивают, исходя из интересов государства, размещение заказов на поставку продукции для федеральных государственных нужд. Таким образом, заключению договора предшествует **особый порядок отбора поставщика**, который, впрочем, проводится не всегда. В случаях, определенных законодательством, заключение контракта возможно без проведения конкурса.

В том случае, если государственным контрактом предусмотрено, что поставка товаров осуществляется поставщиком (исполнителем) определяемому государственным заказчиком покупателю по договорам поставки товаров для государственных нужд, то есть в рассматриваемых отношениях появляется третья сторона, государственный заказчик не позднее тридцатидневного срока со дня подписания государственного контракта направляет поставщику (исполнителю) и покупателю извещение о прикреплении покупателя к поставщику (исполнителю).

В таких отношениях участвуют **три стороны**: государственный заказчик, поставщик и покупатель. При этом правоотношения между государственным заказчиком и поставщиком регулируются государственным контрактом, между поставщиком и покупателем – договором поставки, а между государственным заказчиком и покупателем – извещением о прикреплении и ранее (при разработке целевых программ и пр.) поданной заявкой.

Говоря о поставщиках по поставке для государственных нужд, важно подчеркнуть, что существует круг **потенциальных поставщиков** (список законодательно не определен), которые не вправе отказываться от государственного заказа, для которых заключение государственного контракта является обязательным. Для федеральных казенных предприятий Правительство Российской Федерации может в необходимых случаях вводить режим обяза-

4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных...

тельного заключения государственных контрактов на поставку продукции для федеральных государственных нужд.

Следующая особенность рассматриваемых договорных правоотношений заключается в том, что **продукция**, поставляемая по государственному контракту, должна соответствовать обязательным требованиям государственных стандартов и особым условиям, устанавливаемым этим контрактом.

Государственный контракт и договор поставки для государственных нужд заключается в письменной форме. **Обязательными приложениями** к государственному контракту (договору) являются:

- техническое задание (наименование работ, услуг, качественные и количественные характеристики и др.);
- календарный план (график);
- график платежей (в случае необходимости);
- протокол соглашения о контрактной цене.

Заметим, что государственным контрактом могут быть предусмотрены **контроль** со стороны государственного заказчика за ходом работ по выполнению государственного контракта и оказание консультативной и иной помощи поставщику без вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность последнего. По решению Правительства Российской Федерации государственный заказчик может вносить необходимые изменения в государственный контракт или прекращать действие государственного контракта при условии возмещения им убытков поставщикам в соответствии с действующим законодательством.

Подписанный государственный контракт (договор) на практике **регистрируется** – одно из обязательных условий его заключения – Заказчиком путем присвоения номера и указания даты регистрации. Соглашения о внесении изменений в заключенные государственные контракты (договора) регистрируются также путем присвоения номера и указания даты регистрации.

Нарушения условий договора поставщиком, признаваемые существенными:

- поставка товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
- неоднократное нарушение сроков поставки товаров.

Нарушения условий договора покупателем, признаваемые существенными:

- неоднократное нарушение сроков оплаты товаров;
- неоднократная невыборка товаров.

4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных встречных сделок

Международные встречные операции – это экспортно-импортные операции, дополняемые принятием партнерами встречных обязательств: экс-

портером – по закупке конкретно определенных товаров и услуг у импортера, а импортером – по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру.

Особенностью встречных операций является реализация **принципа компенсации**. Товарообменные сделки – это сделки, предусматривающие обмен исключительно товарами. Если хотя бы одна сторона сделки предоставляет другой не товары, а работы или услуги, то такая сделка не является товарообменной. В качестве товара в товарообменной сделке может выступать любое имущество организации (основные средства, материалы, готовая продукция, товары и т.д.).

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок: **бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки.**

Бартерные сделки – это сделки, совершаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности и предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств.

Цели, которые стороны преследуют при заключении бартерных сделок, разнятся, но в основном сводятся к следующим: смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта; упрощение порядка расчетов; расширение возможности внедрения на рынок страны-контрагента; дополнительная возможность получения импортного оборудования в обмен на товар, реализация которого затруднена на обычных коммерческих условиях.

Бартерные сделки совершаются в простой письменной форме путем заключения **двустороннего договора мены**, который должен соответствовать следующим требованиям:

- договор должен иметь дату и номер;
- договор оформляется в виде одного документа, за исключением бартерных сделок, заключаемых в счет выполнения международных соглашений. В этом случае допускается оформление договора в виде нескольких документов, в которых должны содержаться сведения, позволяющие отнести договор к конкретному соглашению, а также установить взаимосвязь этих документов в целях определения условий исполнения бартерной сделки;
- в договоре должны быть определены:
 - номенклатура, количество, качество, цена товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта/импорта товаров;
 - перечень работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, их стоимость, сроки выполнения работ, момент предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности;
 - перечень документов, представляемых хозяйствующему субъекту для подтверждения факта выполнения работ, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности;

4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных...

- порядок удовлетворения претензий в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора.

В случае изменения условий договора, устанавливающих обмен товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, на условия, предусматривающие осуществление расчетов в денежных или иных платежных средствах, российские лица обязаны обеспечить возврат этих средств в сумме, эквивалентной стоимости экспортированных товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, на свои счета в уполномоченных банках с соблюдением требований валютного регулирования и валютного контроля.

При совершении бартерных сделок экспорт товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности может быть осуществлен после оформления паспорта бартерной сделки. Таможенное оформление такого рода сделок осуществляется при условии представления в таможенные органы РФ паспорта бартерной сделки.

При совершении внешнеторговых бартерных сделок может применяться **смешанный внешнеэкономический договор**, который содержит элементы различных договоров, как предусмотренных, так и не предусмотренных законом или иными правовыми актами РФ, и предполагает обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К смешанным договорам относится также и такой договор, который помимо указанного обмена предусматривает уплату за передаваемые по смешанному договору товары, выполняемые работы, предоставляемые услуги, права на результаты интеллектуальной деятельности определенных денежных средств, включая расчеты в иностранной валюте. Прямая компенсация также предполагает взаимную поставку товаров, равную стоимость без расчетов в валюте. В отличие от бартерной сделки стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары. В такой сделке фигурируют, как правило, не два товара, а несколько. В результате переговоров партнеры вырабатывают два списка взаимопоставляемых товаров и прилагают их к компенсационному соглашению как его неотъемлемую часть. В отличие от бартерных сделок в прямых компенсационных соглашениях может предусматриваться неконvertируемое денежное сальдо, которое должно быть израсходовано в стране кредитора. По срокам взаимные поставки практически совпадают. Такого рода сделки обычно заключаются между универсальными торговыми фирмами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными фирмами разных стран, выступающими с широкой номенклатурой предлагаемых на рынке изделий.

Товарообменные соглашения с длительными сроками исполнения заключаются обычно крупными компаниями со своими контрагентами. Эти соглашения оформляются в виде общих протоколов, содержащих списки взаимопоставляемых товаров. На основе протоколов стороны впоследствии заключают серии отдельных контрактов. В некоторых соглашениях весь товарообмен определяется «в общем виде», т.е. поставки и встречные поставки не увязываются с конкретными сделками.

Товарообменные соглашения могут принимать различную форму. Так, **базовые соглашения** применяются крупными компаниями, имеющими на зарубежных рынках самостоятельные подразделения. Во избежание множества отдельных сделок по встречным закупкам фирма заключает базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет ей сгруппировать все встречные закупки на длительный период. При расчетах по базовым соглашениям используется специально разработанный банковский механизм, осуществляющий безвалютные расчеты по взаимным обязательствам.

Соглашения о товарообмене на основе **писем-обязательств** предполагают обмен списками товаров, в которых партнеры взаимно заинтересованы (обычно на период 3–5 лет). Определив номенклатуру товаров, стороны в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. Письмо-обязательство не содержит условий о ценах на отдельные товары, не дает каких-либо прав каждому партнеру и не определяет их обязательств. Обычно конкретное количество взаимопоставляемых товаров определяется в ходе переговоров, проводимых в конце года, предшествующего году поставки. Цены и сроки поставок могут согласовываться ежеквартально или 1–2 раза в год. Письма-обязательства не требуют безусловной увязки поставок одной стороны с отдельными встречными закупками на протяжении обусловленного периода. Продажа и закупка товаров осуществляются обеими сторонами независимо друг от друга, но с условием, что годовой объем продаж товаров в каждом направлении остается в рамках предусмотренного общего объема товарооборота.

Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного взаимного товарообмена в течение определенного установленного периода, при этом предусматривается последовательное расширение ассортимента продаж и закупок. Компенсационные сделки на коммерческой основе предполагают встречную поставку товаров в течение установленного срока (периода) на основе либо только контракта купли-продажи, либо контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных или авансовых закупках. Эти сделки имеют согласованный механизм финансовых расчетов при наличии товарных и финансовых потоков в каждом направлении. При этом финансовые расчеты между сторонами могут осуществляться как путем перевода иностранной валюты, так и через урегулирование взаимных клиринговых претензий. Компенсационные сделки на коммерческой основе бывают кратко- и среднесрочными и подразделяются на три вида:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- сделки по встречным закупкам;
- сделки по авансовым закупкам.

Каждый конкретный вид сделки основан на определенной договорной форме.

4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных...

Краткосрочные компенсационные сделки делятся на сделки с частичной компенсацией, сделки с полной компенсацией и трехсторонние компенсационные сделки.

Сделки с частичной компенсацией предполагают покрытие определенной и согласованной доли экспорта закупкой товаров в стране-импортере и оплату остатка денежными средствами.

Сделки с полной компенсацией означает закупку товаров на сумму, равную или превышающую по стоимости поставки экспортера.

Трехсторонняя компенсационная сделка предполагает участие в ней посредника и третьей стороны. Встречная поставка осуществляется в третью страну, а экспортеру платит получатель товара (как правило, в конвертируемой валюте). Платежные операции по такой сделке обычно осуществляются переводом платежей с использованием посредника.

Схема сделки выглядит следующим образом. Крупная фирма поставляет из другой страны товары партнеру, не имеющему для оплаты свободно конвертируемой валюты. Этот партнер поставляет товары в третью страну (обычно с расчетами в клиринговой валюте), а их получатель переводит деньги выбранному посреднику. И хотя посредник получает средства платежа в клиринговой валюте, сам он производит платеж в пользу первой фирмы в конвертируемой валюте, вычитая из этой суммы свои комиссионные.

Условием таких сделок является возможность посредника использовать клиринговые платежи для собственных закупок в третьих странах или продавать клиринговые валюты.

Под встречными закупками понимаются коммерческие сделки, заключенные в виде нескольких связанных контрактов. В качестве основного выступает так называемый *первичный контракт*, связанный, как правило, с поставками машин и оборудования, по которому покупатель оплачивает товар в свободно конвертируемой валюте. Особенность *вторичного контракта* заключается в том, что в нем присутствует специальное условие, предусматривающее обязательство продавца осуществить в установленные сроки встречную закупку товаров, предлагаемых покупателем на экспорт. Вторичный контракт представляет собой соглашение общего плана, в рамках которого осуществляются поставки встречных товаров. Иногда подписывается третий контракт, именуемый протоколом, представляющий собой выделенный в отдельный документ пункт вторичного контракта, увязывающий первичный и вторичный контракты в единую сделку встречной закупки.

При этом экспортер соглашается в рамках своих договорных обязательств приобретать товары и услуги у импортера в пределах согласованной доли своих поставок. От краткосрочной компенсации этот вид сделки отличается тем, что она основывается на двух или нескольких контрактах, в которых содержатся обязательства каждого партнера уплатить наличными за полученные поставки.

Встречные закупки завершаются различным образом.

Так, параллельные сделки предполагают подписание двух отдельных контрактов: одного – на первоначальный экспорт, второго – на встречную за-

купку. Иногда эти два отдельных контракта связывает базовый контракт, который только фиксирует обязательство экспортера осуществить в течение определенного периода (2–5 лет) встречную закупку у импортера, но не содержит перечня товаров и не определяет их количество, устанавливая только общую стоимость закупок.

Джентльменское соглашение не содержит имеющих законную силу обязательств экспортера в отношении встречной закупки, хотя предполагается, что он согласен закупить товары у импортера в не установленном количестве. Такого рода сделки практикуются между фирмами развитых стран, и они связаны обычно с правительственными закупками военной техники и оборудования для атомных станций.

Соглашения с передачей финансовых обязательств (типа «свитч») предполагают передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной торговой фирме. Эти сделки позволяют экспортеру избавиться от реализации товаров по встречной закупке, если он в них не нуждается.

Авансовые закупки представляют собой параллельную встречную сделку, но проведенную в обратном порядке. Экспортер обязуется приобрести товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера. Стороны подписывают контракт об авансовой закупке, который содержит положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее.

Промышленная компенсационная сделка – сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку (зачастую согласовывая также необходимое финансирование) второй стороне товаров, услуг и/или технологии, которые используются последней для создания новых производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются посредством поставок товаров, произведенных на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичных товаров, произведенных третьими странами в данной стране).

Компенсационные сделки на основе **соглашений о производственном сотрудничестве** предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с помощью закупленного оборудования. Такие сделки могут осуществляться в разных видах. Так, крупномасштабные долгосрочные **компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров** предусматривают обычно поставку комплексного оборудования с предоставлением долгосрочных кредитов, с оплатой путем последующих компенсационных встречных поставок (обратных закупок) конечной или связанной продукции – сырья, материалов, готовых изделий и других товаров, производимых на построенном и введенном в эксплуатацию предприятии.

Эти соглашения различаются в зависимости от **уровня и размеров поставок**. Так, соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам превышают стоимость поставляемых товаров, обычно оформляются тремя группами взаимосвязанных контрактов: контрактами на поставку

оборудования и предоставление технических услуг; контрактами на поставку конечной продукции на основе долгосрочных контрактов; банковскими соглашениями о предоставлении кредитов. Компенсационные закупки осуществляются в течение длительного времени (20–25 лет) по ценам, устанавливаемым на базе цен мирового рынка.

Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, имеют специфические особенности в зависимости от отраслей промышленности, к которым они относятся. В частности, во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточной продукции. Цены могут рассчитываться на базе цен, устанавливаемых местными конкурирующими фирмами, а в ряде случаев – на базе издержек производства предприятий поставщика с обязательной корректировкой раз в квартал или ежегодно.

Сделки о «разделе продукции» обычно заключаются на основе соглашения сторон о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ». Эти сделки предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в установленной пропорции. Обычно эта доля составляет от 20 до 40% производимой построенным предприятием продукции. Такие сделки получили широкое распространение в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках соглашений о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с крупными фирмами.

Сделки «развитие–импорт» заключаются главным образом в обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы – поставщика комплектного оборудования и услуг.

В современных условиях, когда встречные закупки все чаще принимают принудительный характер, в договор о встречной закупке включают условие о переуступке экспортером обязательств по встречной закупке третьей стороне. Такая переуступка именуется **цессией**, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке, – **цессионером**.

В последнее время на мировом рынке нашел свое применение еще целый ряд сделок встречной торговли.

Так, к подобным операциям относятся **операции на давальческом сырье**. Суть их состоит в том, что одна страна, которая располагает сырьем, но перерабатывающих мощностей в ней недостаточно, подписывает контракт с контрагентом из другой страны на переработку сырья и получение обратно полуфабрикатов. Часть продукции переработчик оставляет себе как плату за переработку.

Выкуп устаревшей продукции – еще один вид товарообменных операций. Касается он, прежде всего, машинно-технических изделий: автотранспортной, дорожно-строительной техники, сельскохозяйственных машин, а в последние годы и самолетно-вертолетной техники. Инициатором таких операций выступает обычно импортер. Если экспортер предлагает импортеру приобрести у него новые машины, то импортер ставит обязательным услови-

ем выкупить у него устаревшую технику. Конечно, речь идет о технике одного профиля. При этом выкупаемая техника может быть произведена другой фирмой, а не той, которая предлагает новую. Переговоры о продаже новой техники и о выкупе старой идут одновременно, одновременно согласуются и цены на новые и старые товары, контракты на продажу и выкуп могут быть подписаны отдельно, а может быть составлен и один контракт. Импортеру такие операции очень выгодны, так как он снижает свои валютные затраты и избавляется от старой техники. Экспортер, выкупивший старую технику, стремится извлечь из нее максимальную выгоду. Обычно техника ремонтируется и предлагается для продажи другим покупателям, чаще всего в развивающиеся страны, как техника «бывшая в употреблении».

Поставки на комплектацию также являются товарообменной операцией. При этой сделке импортер крупного оборудования, например комплектного, ставит непременным условием покупку изготовителем у заказчика части оборудования или приборов для комплектации и передает ему заранее составленный список таких деталей. Заказчик обычно мотивирует это условие тем, что его отечественное оборудование удобнее для эксплуатации, чем иностранное, хотя на самом деле это может быть вызвано желанием сэкономить валюту. Предметом контрактов поставок на комплектацию может быть любое сложное комплектное оборудование и установки, а комплектующие приборы и детали – это в основном стандартные двигатели, насосы, аккумуляторы и т.д.

Сделки buy-back представляют интерес для компаний в различных ситуациях, например, если одна сторона хочет получить интересующую ее продукцию по более низкой цене, а другая – привлечь инвестиции для модернизации производства. Эти сделки могут оформляться различными видами договоров, предусмотренных гражданским законодательством. Термин buy-back (дословно с англ. – купить обратно) был определен Европейской комиссией ООН в документах «О международных договорах о встречной торговле» (1990 года) и «О международных договорах об обратной закупке» (1991 года), а позднее Правовым руководством «По международным встречным торговым сделкам» Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в 1992 году в связи с необходимостью документальной формализации встречных сделок в международной торговле. Этим термином, например, обозначается договор, согласно которому продавец обязуется выкупить у покупателя поставленную продукцию по истечении определенного времени, если она не была использована покупателем.

Суть такой сделки buy-back в следующем. Одна из сторон поставляет производственное оборудование и обязуется закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. Поставщик может также предоставлять технологию и обеспечивать подготовку кадров, а в некоторых случаях поставлять запасные части или материалы для использования в производстве. При этом у обеих сторон возникают встречные обязательства по оплате, которые могут быть прекращены зачетом.

4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных...

В сделке buy-back могут участвовать более двух сторон (например, если поставка продукции осуществляется в пользу третьих лиц). Обычно такие сделки носят долгосрочный характер. При заключении сделки buy-back поставщика производственного оборудования (инвестора) ожидает достаточно большой временной разрыв между осуществлением финансовых вложений и получением конечного продукта, однако она предполагает снижение для инвестора цены товара по сравнению с той, которую он заплатил бы при заключении обычной сделки купли-продажи. В результате, если инвестор приобретает товар для перепродажи, он получает дополнительную прибыль, если же для непосредственного потребления в своей производственной деятельности, то экономии собственных средств. При этом инвестор может быть заинтересован в приобретении товара по более низкой цене, но не иметь в собственности объекта инвестиций.

При оформлении сделки участники особое внимание обращают на следующие условия:

- вид, качество и количество товара (так как для сделок buy-back характерна поставка взамен оборудования не любой продукции, а определенного вида, качества и количества, которые необходимо предварительно отразить в договоре);
- цена товара (в первоначальной поставке – оборудования, в последующей поставке – компенсационной продукции);
- срок исполнения сторонами всех своих обязательств, в том числе денежных (поскольку сделки buy-back носят долгосрочный характер);
- участие третьих лиц (сложность оформления договора buy-back значительно возрастает, если в сделке участвуют более двух сторон). Например, производственное оборудование будет поставлено третьей стороной, или же продукция, изготовленная на производственных мощностях, поставленных в рамках buy-back, приобретается третьим лицом);
- прочие существенные условия: штрафы и неустойки, страхование риска неоплаты (важно для инвестора в связи с возможным незаключением договора поставки компенсационной продукции).

Оформление сделки buy-back может осуществляться различными способами в зависимости от пожеланий сторон и специфики конкретной сделки. При этом стороны могут заключить один контракт, в котором будет полностью описана вся сделка (договор о встречной торговле). Стороны могут также составить отдельные договоры на поставку оборудования (договор поставки или договор инвестирования) и на поставку продукции, произведенной на этом оборудовании (договор купли-продажи).

По желанию сторон или при участии в сделке buy-back более двух сторон, а также для привлечения внешних инвестиций (например, для получения кредита в банке на поставку оборудования) может оформляться предварительный договор. Основное его назначение – увязать все остальные договоры по сделке.

Предварительный договор может оформляться как договор о намерениях, рамочное соглашение, письмо-обязательство, соглашение о встречной

торговле и др. Он должен содержать все существенные условия, подлежащие включению в основные договоры. В предварительном договоре также можно оговорить санкции за незаключение основных договоров.

4.3. Договор мены (бартерный договор): правовое регулирование, особенности, структура и содержание

По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

Договор мены подчиняется **нормам о купле-продаже** (гл. 30 ГК РФ), если они не противоречат правилам о мене и существу мены.

Каждая из сторон договора мены признается **продавцом** товара, который она обязуется передать, и **покупателем** товара, который она обязуется принять в обмен. Сторонами договора мены могут быть любые юридические и физические лица, в том числе и субъекты предпринимательской деятельности. Более того, в некоторых сферах предпринимательской деятельности, в частности, в сфере внешней торговли, договор мены имеет широкое распространение.

Существенным условием договора мены является условие об обмениваемых товарах, которое считается согласованным, если стороны определили наименование и количество товаров, подлежащих обмену.

Обмениваемые по договору товары предполагаются **равноценными**. В виде исключения п. 2 ст. 568 ГК РФ допускает проведение при мене компенсации неравноценных обмениваемых товаров в денежной форме. Такая неравноценность должна быть заранее оговорена в заключаемом договоре мены. В случае, когда в соответствии с договором мены обмениваемые товары признаются неравноценными, сторона, обязанная передать товар, цена которого ниже цены товара, предоставляемого в обмен, должна оплатить разницу в ценах непосредственно до или после исполнения ее обязанности передать товар, если иной порядок оплаты не предусмотрен договором.

Рыночной ценой товара признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии – однородных) товаров в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

При определении и признании рыночной цены товара используются официальные источники информации о рыночных ценах на товары и биржевых котировках. **Источниками информации о рыночных ценах** могут быть признаны:

- официальная информация о биржевых котировках (состоявшихся сделках) на ближайшей к месту нахождения (месту жительства продавца, покупателя) бирже, а при отсутствии сделок на указанной бирже либо при реализации (приобретении) на другой бирже – информация о биржевых коти-

4.2. Встречная торговля: условия и особенности оформления международных...

ровках, состоявшихся сделках на этой или другой бирже или информация о международных биржевых котировках;

- информация о рыночных ценах, опубликованная в печатных изданиях или доведенная до сведения общественности средствами массовой информации;

- информация государственных органов по статистике и органов, регулирующих ценообразование.

Кроме того, при определении рыночных цен товара учитывается информация о заключенных на момент реализации этого товара сделках с идентичными (однородными) товарами в сопоставимых условиях. В частности, учитываются такие условия сделок, как количество (объем) поставляемых товаров, сроки исполнения обязательств, условия платежей, обычно применяемые в сделках данного вида, а также иные разумные условия, которые могут оказывать влияние на цены.

По общему правилу, **право собственности** на обмениваемые товары переходит к сторонам, выступающим по договору мены в качестве покупателей, одновременно и после исполнения обеими сторонами их обязательств по передаче товаров (ст. 569 ГК РФ). Однако определить такой момент, особенно при встречных отгрузках обмениваемых товаров, технически непросто. Поэтому законом или договором могут устанавливаться иные правила о переходе права собственности.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные черты, характеризующие встречную торговлю?
2. Назовите виды товарообменных операций и дайте их характеристику.
3. В чем выражаются преимущества и недостатки бартерных сделок?
4. Какова структура внешнеторгового контракта при встречных операциях?
5. По какой схеме осуществляется бартерная сделка во внешней торговле?

ТЕМА 5. ДОГОВОР АРЕНДЫ. ЛИЗИНГОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Основные понятия

Аренда
Арендатор (наниматель)
Арендодатель (наймодатель)
Внутренний лизинг
Косвенный лизинг
Лизинг
Лизинговая сделка
Лизинговое соглашение
Лизинговые платежи
Лизингодатель
Лизингополучатель
Международный лизинг
Объект лизинга
Оперативный лизинг
Продавец (поставщик)
Прямой лизинг
Рентинг
Финансовый лизинг
Хайринг

5.1. Сущность арендных операций. Контракт аренды: содержание и особенности условий

Арендные операции как вид производственных услуг получили заметное распространение в международных экономических отношениях прежде всего в связи с качественно новым уровнем технологического развития и значительным сокращением сроков морального износа промышленной продукции и промышленного оборудования. Аренда является одним из методов сбыта оборудования, но, кроме того, она становится все более распространенной специфической формой финансирования экспорта, формой коммерческой сделки.

Международные арендные операции предполагают предоставление внаем товаров, пересекающих границу страны арендодателя.

Экспортная арендная операция – международная операция, в которой арендодатель покупает объект аренды у национальной фирмы и предоставляет его внаем иностранному арендатору.

Импортная арендная операция – международная операция, в которой арендодатель приобретает объект аренды у иностранной фирмы и предоставляет его внаем отечественному арендатору.

К международным арендным операциям относятся операции заграничных дочерних компаний транснациональных корпораций, совершающих сделки на территории пребывания с местными фирмами.

Таким образом, **признаком международного характера** арендной операции является то, что либо арендатор и арендодатель находятся в разных странах, либо в разных странах находятся арендодатель и поставщик (производитель) оборудования, либо все три участника операции находятся в разных странах.

Под **арендой** (лат. *arrendare* – отдавать внаем) понимается договор о предоставлении одной стороной – арендодателем другой стороне – арендатору имущества в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение. За арендодателем сохраняется право собственности на сданное внаем оборудование, арендатор же имеет право на его владение и использование и становится собственником лишь в тех случаях, когда арендный договор содержит условие о возможном выкупе имущества арендатором. Как правило, такое условие включается в договоры с длительными сроками аренды.

Аренда имущества предполагает его использование (эксплуатацию) с учетом его потребительских качеств как в предпринимательских, так и в не связанных с предпринимательской деятельностью целях. При этом наиболее ценным качеством имущества является его **способность к приращению** – естественному (в форме плодов), искусственному (продукция), финансовому (деньги).

В международной практике различают формы аренды в зависимости от ее сроков: **рентинг** – краткосрочная, **хайринг** – среднесрочная и **лизинг** – долгосрочная.

В зависимости от содержания и методов осуществления международные арендные операции делятся на два вида: **финансируемая** аренда и **текучая** аренда.

В соответствии со ст. 606 ГК РФ при **договоре аренды (имущественном найме)** арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за арендную плату во временное владение и пользование или во временное владение. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, в соответствии с договором являются его собственностью.

Договор аренды должен быть заключен в письменной форме, если он заключен на срок более одного года и если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо, независимо от срока договора. Договор аренды недвижимого имущества, заключенный сроком на один год и более, подле-

жит обязательной государственной регистрации (регистрация договора осуществляется в соответствующем территориальном органе Федеральной государственной регистрации, кадастра и картографии).

Субъектами (сторонами) договора аренды (имущественного найма) являются **арендодатель (наймодатель)** и **арендатор (наниматель)**.

Арендодателем имущества по договору аренды может быть его собственник либо иное лицо, правомочное законом или собственником сдавать имущество в аренду. Арендодателем выступает тот, кто вправе распоряжаться соответствующим имуществом. В первую очередь этим правом наделен собственник, поскольку субъективное право собственности включает в себя в качестве одного из основных элементов правомочие по распоряжению имуществом.

Объекты аренды – это:

- земельные участки и другие обособленные природные объекты (регулируются Гражданским, Водным, Лесным, Земельным кодексами РФ);
- предприятия и другие имущественные комплексы;
- здания, строения, квартиры, помещения, сооружения;
- оборудование;
- транспортные средства и другие вещи, которые не теряют свои натуральные свойства в процессе их использования (непотребляемые вещи).

Их можно подразделить на отдельные категории, подчиненные в ряде случаев самостоятельному правовому режиму.

В **первую группу** входят природные объекты, в числе которых земельные участки, участки недр, ограниченные водные и лесные объекты, формирующие группу объектов окружающей природной среды (обособленные природные объекты), являющиеся недвижимым имуществом, в некоторых случаях изъятым из гражданского оборота или ограниченным в обороте. Отношения по поводу таких объектов регулируются природоресурсным законодательством, а сами они охраняются нормами природоохранного законодательства, в частности Законом о недрах, Водным, Лесным, Земельным кодексами. Учитывая объективные качества этих объектов, их существенное значение с точки зрения общественного (публичного) интереса, отношения, складывающиеся по поводу природных объектов, требуют самостоятельно-го отраслевого регулирования. Это регулирование носит комплексный характер, в том числе включает и гражданско-правовое регулирование, законом могут быть установлены особенности сдачи в аренду земельных участков, водных объектов, лесов и других обособленных природных объектов.

Гражданско-правовой режим ограниченных природных объектов в значительной мере учитывает публичный интерес, в силу чего право пользования может быть ограничено дополнительными условиями, в том числе экологическими требованиями. Отношения по передаче ограниченных природных объектов могут приобретать отдельные публично-правовые черты, и в таком случае это будет **договор концессии**, а не аренды. Арендодателем по данному договору выступает публичный собственник (государство или муниципальное образование), а на арендатора могут возлагаться дополнитель-

ные обязанности общественно-полезного свойства. В настоящее время эти отношения регулируются, в частности, нормами Закона о разделе продукции. Для заключения договоров по передаче в пользование обособленных природных объектов в большинстве случаев требуется **лицензия** (разрешение).

Вторую группу объектов составляют антропогенные, т.е. искусственно созданные человеком объекты, в том числе здания, сооружения, транспортные средства, станки и оборудование, бытовая техника, предметы домашнего обихода и др. Иногда такое деление условно. Так, на некоторые созданные человеком объекты распространяется режим природных объектов (искусственно выращенные леса, каналы, водохранилища).

Это может быть движимое и недвижимое имущество (к последнему относятся здания, сооружения, а также воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты). Они могут характеризоваться как делимые или неделимые вещи. Так, в аренду можно сдать как здание в целом, так и его часть – помещение, в то же время нельзя сдать в аренду только конструктивный элемент здания (например, крышу для размещения рекламы), поскольку он не может быть передан в пользование отдельно от здания. Нельзя передать в аренду часть транспортного средства, так как эти отношения регулируются **договорами перевозки (фрахтования)**. Иногда объект аренды – сложная вещь, т.е. совокупность разнородных вещей, образующих единое целое, предполагающее использование их по общему назначению.

Третью группу составляют объекты смешанной природы, к которым относятся предприятия и иные имущественные комплексы. В отличие от сложных вещей это – соединенные в одном объекте аренды совокупность вещей и совокупность имущественных прав и обязанностей – предприятие. Безусловно, не могут быть самостоятельным объектом аренды такие отдельные части предприятия (имущественного комплекса), как его права или долги, объекты интеллектуальной собственности, ценные бумаги, поскольку передача таких объектов оформляется иными видами договоров, в частности доверительного управления имуществом, финансирования под уступку денежного требования, коммерческой концессии, лицензионными соглашениями.

Отдельные виды имущества, сдача которых в аренду не допускается, указаны в законодательных материалах. Это такие виды имущества, которые изъяты из гражданского оборота и являются исключительной федеральной собственностью государства, т.е. не могут быть переданы в пользование частным лицам по соображениям безопасности (например, отдельные виды вооружения, месторождения радиоактивных руд и др.).

Существенным условием договора является условие, содержащее данные о вещи, которую арендодатель обязан передать во временное пользование и которую арендатор обязан вернуть по окончании срока действия договора. В силу того, что объектом арендного правоотношения может быть только вещь, определяемая **индивидуальными признаками**, недостаточно лишь указать в договоре наименование вещи, а следует точно охарактеризо-

вать (описать) ее, опираясь на ее особые признаки – цвет, размер, форму, модель.

Договор аренды входит в группу договоров, регулирующих отношения по **передаче имущества во временное пользование**. В отличие от договоров по передаче имущества в собственность договор аренды не влечет смены титула собственника, а следовательно, в экономическом смысле он реализует такие отношения товарообмена, при которых товаром является не вещь, а право пользования ею. Имущество по данному договору может передаваться арендатору только в пользование или в пользование и во владение одновременно. В первом случае арендатор не приобретает титула владельца арендованного имущества, а во втором он становится его титульным (законным) владельцем со всеми вытекающими правовыми последствиями.

Договор аренды заключается на **срок**, определенный договором. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок. В этом случае каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за один месяц, а при аренде недвижимого имущества за три месяца. Законом или договором может быть установлен иной срок для предупреждения о прекращении договора аренды, заключенного на неопределенный срок.

Законом могут устанавливаться максимальные (предельные) сроки договора для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества. В этих случаях, если срок аренды в договоре не определен и ни одна из сторон не отказалась от договора до истечения предельного срока, установленного законом, договор по истечении предельного срока прекращается.

Таким образом, договор аренды по сроку действия делится на следующие виды:

1. Бессрочный: срок договора не определен соглашением сторон.
2. Долгосрочный: 5–20 лет.
3. Среднесрочный: 1–5 лет.
4. Краткосрочный: до 1 года.

Необходимо различать **срок действия** договора и **срок пользования имуществом**. Поскольку договор не относится к реальным сделкам, то его начало жестко не сопряжено с моментом предоставления имущества в пользование (передачей вещи). Поэтому момент заключения договора и момент начала пользования имуществом могут не совпадать, в силу чего срок пользования имуществом меньше срока действия самого договора.

Началом срока пользования арендованным имуществом, а не началом договора в экономическом смысле обусловлена **уплата арендных платежей**. Во избежание спора сторон момент начала пользования имуществом желательно указать в договоре, особенно если имущество, являющееся предметом аренды, не позволяет начать пользоваться им непосредственно с момента его передачи. Зачастую его необходимо смонтировать, наладить, зарегистрировать в государственных органах и т.п. Это, в частности, характерно для отношений лизинга.

Стороны должны согласовать **сроки внесения платежей**. Это могут быть разовые платежи, когда имущество арендуется на короткий срок. Если предполагается аренда имущества на достаточно длительный срок, то арендная плата вносится по частям. В этом случае стороны устанавливают периодичность платежей (раз в неделю, в декаду, в месяц, в квартал, в полугодие, в год), срок платежа, размер платежа.

Особенности договора аренды:

1) в договоре аренды должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору – отсутствие этих данных классифицирует этот договор как незаключенный;

2) право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику;

3) договор аренды заключается только в письменной форме;

4) если срок аренды не определен или не указан, то законодатель устанавливает, что договор является заключенным на неопределенный срок; договор аренды, заключенный на срок 1 год и более, подлежит обязательной государственной регистрации;

5) арендодатель должен предоставить арендатору имущество в соответствии с его характеристиками, указанными в договоре;

6) имущество сдается вместе со всеми его принадлежностями;

7) порядок, способы и сроки внесения арендной платы определяются договором в виде:

- определенной в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;

- установленной доли полученных в результате использования имущества продукции, плодов или доходов;

- предоставления арендатором определенных услуг;

- передачи арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или в аренду (основа для возвратного лизинга);

- возложения на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного имущества, текущий и капитальный ремонт (например, «апгрейд» компьютеров).

Арендная плата может быть уменьшена в случае ухудшения состояния имущества, произошедшего не по вине арендатора.

Арендатор с согласия арендодателя имеет право:

- сдавать имущество в субаренду;

- отдавать арендные права в залог, вносить их в качестве вклада в уставный капитал товариществ и обществ, паевого взноса в производственный кооператив.

При прекращении договора аренды арендатор обязан вернуть арендодателю имущество в том состоянии, в котором он его получил с учетом нормального износа, или в состоянии, обусловленном договором.

Договором аренды может быть предусмотрен выкуп арендованного имущества по истечении срока аренды, но законом могут быть установлены случаи запрещения выкупа арендованного имущества.

Договор, по которому арендодатель и арендатор являются сторонами одной государственной принадлежности, а продавец предмета договора – другой государственной принадлежности, называется **импортным** арендным договором.

Если арендатор и арендодатель являются участниками разной государственной принадлежности, то договор называется **экспортным** арендным договором.

5.2. Сущность и виды лизинговых операций.

Лизинговые сделки и их механизм

Термин «**лизинг**» – английского происхождения (leasing). В свою очередь, слово «leasing» образовано от английского lease – сдавать и брать в аренду. В основе лизинга лежат отношения между пользователем имущества и лизинговой компанией, к которой он обращается за необходимым имуществом и которая, в свою очередь, специально для этой цели его покупает (стороны таких отношений в разных странах именуются по-разному). Помимо этих участников в лизинге могут быть задействованы и иные субъекты (например, ссудодатели, гаранты), однако чаще всего в лизинге принимают участие три стороны.

Широкое использование лизинга как на национальном, так и на международном уровне привело к разработке международной Конвенции о финансовом лизинге, подписанной в Оттаве в 1988 г. В этой Конвенции нашел отражение богатый опыт многих стран по использованию и правовому регулированию лизинга. Теперь она сама может быть применена для разработки соответствующего законодательства в разных странах.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Лизинговая сделка – трехсторонняя: в ней участвуют клиент, поставщик оборудования и лизинговая компания. Как правило, клиент приходит, четко представляя, какое оборудование ему нужно и кто его производит. Лизинговая компания проверяет поставщика, оценивает оборудование и платежеспособность клиента. Затем имущество выкупается (на этом роль поставщика заканчивается) и ставится на баланс лизингодателя.

При лизинговых отношениях заключаются **два договора**:

1) договор купли-продажи между лизинговой компанией и поставщиком на приобретение оборудования;

2) договор лизинга между лизинговой компанией и пользователем, по которому первая передает второму во временное пользование оборудование, приобретенное у поставщика.

Продавец (поставщик) – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает ему в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет собственных и (или) привлеченных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки подразделяются на прямой и косвенный лизинг.

Прямой лизинг предполагает, что собственник имущества (поставщик) непосредственно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка). Лизинг с участием двух сторон (хотя официальная статистика по этим операциям отсутствует), по оценкам экспертов, занимает относительно скромное место в общем числе и совокупном объеме заключаемых лизинговых контрактов: не более 5–7%.

Косвенный лизинг представляет собой передачу имущества только через посредника. Это может быть схема классической трехсторонней сделки (поставщик – лизингодатель – лизингополучатель) либо, при крупных сделках, многосторонняя схема с большим числом участников. Лизинг с участием множества сторон (более трех) распространен как форма финансирования сложных крупномасштабных объектов.

По **типу имущества** различается:

- лизинг движимого имущества (в частности, машинно-технический лизинг);

- лизинг недвижимости.

По **степени окупаемости** имущества выделяют:

- лизинг с полной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного первоначально заключенного договора реализуется полная выплата лизингодателю покупной стоимости арендуемого имущества;

- лизинг с неполной окупаемостью, когда в течение срока действия одного первичного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества.

В зависимости от **условий амортизации** различают:

- лизинг с полной амортизацией и соответственно с полной выплатой покупной стоимости объекта лизинга;
- лизинг с неполной амортизацией и соответственно с частичной (долевой) выплатой стоимости.

В соответствии с двумя установленными выше признаками классификации идентифицируют финансовый и оперативный лизинг.

Оперативный лизинг (operating leasing) распространяется на арендные отношения, при которых совокупные расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемого в аренду оборудования, не могут быть покрыты арендными платежами в течение срока лишь одного лизингового контракта, а покрываются на основе многократных арендных договоров. Для оперативного (эксплуатационного) лизинга характерны следующие признаки:

1. Лизингодатель не может возместить все свои совокупные затраты за счет поступления лизинговых платежей от однократного договора аренды.

2. Лизинговый контракт заключается, как правило, сроком на 2–5 лет, что объективно значительно меньше срока фактического физического износа современного оборудования. Кроме того, этот контракт и соответственно договор аренды может быть расторгнут лизингополучателем в любой момент по собственному усмотрению.

3. Риск порчи и потери объекта лежит обычно полностью на лизингодателе. В лизинговом договоре, однако, может быть предусмотрена выплата некоторой компенсации лизингополучателем за порчу оборудования, но ее размер всегда существенно меньше первоначально установленной цены имущества.

4. Ставка лизинговых платежей при оперативном лизинге в основном всегда выше, чем при банковском кредите и финансовом лизинге. Это обусловлено тем, что лизингополучатель, не имея полной гарантии окупаемости затрат, вынужден учитывать различные коммерческие риски путем включаемого в цену лизингового контракта повышения стоимости услуг.

5. Объектами сделок выступают различные виды машин и оборудования, произведенные по современной технологии.

6. При оперативном лизинге лизинговая компания обычно приобретает оборудование заранее, не зная при покупке конкретного арендатора. Лизинговые компании, занимающиеся оперативным лизингом, обычно очень хорошо знают конъюнктуру и динамику рынка инвестиционных товаров. Лизинговые компании (или банки) при этом виде лизинга сами страхуют передаваемое в аренду имущество и обеспечивают его обслуживание и ремонт.

7. По окончании срока первоначально заключенного лизингового договора лизингополучатель имеет право продлить срок лизинга на более выгодных условиях, вернуть оборудование лизингодателю, купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона – опционного контракта) на покупку этого оборудования по рыночной стоимости с учетом первоначального износа. Особенности оперативного лизинга обеспечили его интенсивное применение в сельском хозяйстве, на транспорте, в горнодобываю-

щей промышленности, строительстве, процессах электронной обработки информации и различных сферах.

Финансовый лизинг (financial leasing) – это соглашение, предусматривающее в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или его значительную часть, а также возникающие дополнительные издержки, и обеспечивающее получение необходимой прибыли арендодателем. Для финансового лизинга характерны некоторые специфические черты:

1. Обязательное участие третьей стороны (поставщика-посредника либо производителя объекта сделки).

2. Невозможность расторжения договора в течение определенного периода – так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения совокупных собственных расходов лизингодателя. Между тем практика свидетельствует о том, что подобного рода договоры могут расторгаться. Потенциальная возможность расторжения контракта может быть отражена в лизинговом договоре, но в этом случае общая стоимость лизинговой операции существенно возрастает.

3. Более продолжительный по сравнению с оперативным лизингом срок соглашения (обычно близкий к допустимому сроку службы объекта).

4. Обычно относительно более высокая общая стоимость объекта лизинговой сделки.

По истечении срока контракта, как и при оперативном лизинге, лизингополучатель может выкупить объект сделки по остаточной рыночной стоимости, заключить новый договор на несколько меньший срок и по более льготной ставке, вернуть объект лизингодателю.

Финансовый лизинг по экономическим признакам во многом схож с долгосрочным банковским инвестиционным кредитованием капитальных вложений. Это закономерно, потому что основное место на рынке предложения финансового лизинга занимают банки.

Возвратный лизинг – разновидность лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель. Другими словами, если предприятие (предприниматель) – лизингополучатель уже имеет необходимые средства производства и нуждается в оборотных средствах для расширения бизнеса, лизинговая компания может выкупить имеющееся оборудование по согласованной сторонами цене и сдать его обратно такому предприятию (предпринимателю) в лизинг. В результате данной операции лизингополучатель получает необходимые оборотные средства и пользуется легальными способами минимизации налогов на своем предприятии. Оплатив сумму договора возвратного лизинга, лизингополучатель получает обратно право собственности на это оборудование.

Различают также **внутренний** и **международный** лизинг.

При осуществлении **внутреннего лизинга** лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами РФ. При осуществлении **международного лизинга** лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом РФ. Такие

договоры регулируются внутренним российским законодательством и международными документами о лизинге.

С 1998 г. Россия является участником Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, заключенной в Оттаве 28 мая 1988 г. Россия присоединилась к ней в соответствии с Федеральным законом от 08.02.1998 № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

Если международным договором установлены иные правила, чем предусмотренные российским законодательством, то на основании п. 4 ст. 15 Конституции России применяются правила международного договора. Поэтому Конвенция имеет приоритет перед Гражданским кодексом и Законом о лизинге.

Особенности международных операций, осуществляемых субъектами лизинга, определены положениями ст. 34 Закона о лизинге. Лизингодатель имеет право без лицензии Банка России на осуществление международных операций, связанных с движением капитала, привлекать денежные средства от нерезидентов Российской Федерации в целях приобретения предмета лизинга на срок более чем шесть месяцев (180 дней), но не превышающий срока действия договора лизинга. Лизинговые компании имеют право без лицензии Банка России на осуществление операций, связанных с движением капитала, выплачивать проценты за пользование рассрочкой платежа, предоставленной продавцом предмета лизинга, независимо от срока фактического получения предмета лизинга (текущие валютные операции и связанные с движением капитала операции).

Если речь идет о международном лизинге, то особенно важны:

- выбор валюты контракта,
- оценка риска изменения курса валюты,
- таможенный режим арендатора,
- налог на фирму, применяемый к арендодателю,
- наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения

между странами,

- защита права собственности иностранного арендодателя в стране арендатора.

Преимущества лизинга для предприятия-лизингополучателя:

- Снижение потребностей в собственном капитале.
- Доступность средств.
- Гибкость системы платежей.
- Ускоренная амортизация объекта лизинга.
- Фактор времени.
- Налоговые льготы, государственная поддержка.
- Увеличение производственного потенциала.
- Совершенствование технологии производства.
- Снижение риска при освоении новой продукции.

Преимущества лизинга для лизингодателя:

- Безопасность сделки – право собственности на актив остается за лизингодателем.

5.2. Сущность и виды лизинговых операций. Лизинговые сделки и их механизм

– Согласованность расходов – расходы и доходы от инвестиций идут параллельно.

– Четкая определенность лизинговых платежей.

– Уменьшение негативных последствий колебания конъюнктуры рынка – устанавливаются долгосрочные отношения с пользователем и относительно стабильные лизинговые платежи.

– Возможность использования налоговых льгот.

Лизинговая компания по заявке клиента приобретает оборудование у выбранного клиентом поставщика и передает его в лизинг клиенту. Стандартные сроки лизинга – 3–5 лет.

Как правило, **лизинговая компания финансирует 70–80%** стоимости оборудования, а оставшиеся 20–30%, в виде аванса, вносит клиент. Это соотношение может варьироваться в зависимости от ликвидности оборудования и рискованности проекта. При этом дополнительное обеспечение в большинстве случаев не требуется.

После уплаты всех лизинговых платежей оборудование переходит в собственность лизингополучателя, как правило, за символическую сумму выкупа по остаточной стоимости (например, одна тысяча рублей).

Этапы лизинговой сделки:

– Заявка на лизинг от лизингополучателя.

– Анализ финансового состояния потенциального лизингополучателя лизингодателем.

– Утверждение условий сделки.

– Одобрение финансирования кредитным комитетом банка.

– Заключение договора лизинга.

– Заключение договора поставки.

– Авансовый лизинговый платеж.

– Доставка и прием оборудования.

– Оплата оборудования.

– Заключение договора страхования и уплата страховой премии.

– Ежемесячные лизинговые платежи.

– Выкуп оборудования в конце срока лизинга.

Отличия договора аренды от договора лизинга:

1. В момент заключения договора лизинга арендодатель не является собственником объекта лизинга.

2. Арендатор указывает арендодателю, какое имущество тот должен купить и у кого. При этом по общему правилу арендодатель не отвечает перед арендатором за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи.

3. Участниками правоотношений являются 3 лица: лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга.

4. Имущество по договору лизинга передается во временное владение и пользование и не может быть передано только во владение, как в договоре аренды.

5. Имущество по договору лизинга должно быть использовано только для предпринимательских целей.

6. Лизинговые правоотношения помимо собственного договора лизинга подразумевают также договор купли-продажи.

5.3. Структура и особенности лизингового соглашения

Основными **нормативными актами**, которыми регулируются в Российской Федерации лизинговые отношения, являются Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 1988 г.), гл. 34 Гражданского кодекса РФ (с изм. от 26.01.2007) и Федеральный закон РФ от 29.10.1998 «О финансовой аренде (лизинге)».

Корректно составленное лизинговое соглашение определяет:

- предмет договора;
- какая из сторон будет осуществлять выбор продавца и приобретаемого оборудования;
- порядок приемки имущества лизингополучателем;
- в каком порядке будет осуществляться регистрация имущества – объекта договора лизинга;
- срок действия договора лизинга;
- цена договора лизинга – лизинговые платежи;
- на балансе какой стороны будет учитываться имущество;
- объем полномочий арендатора относительно передаваемого в лизинг имущества;
- в каком порядке будет осуществляться обслуживание передаваемого в лизинг имущества;
- как будут распределены права сторон договора лизинга относительно улучшений, произведенных лизингополучателем;
- в каком порядке арендодатель вправе осуществлять контроль за соблюдением арендатором условий договора, а также порядок осуществления арендодателем финансового контроля;
- допустимость сублизинга;
- действия арендатора по окончании срока договора;
- последствия утраты объекта лизинга или утраты объектом лизинга своих функций по вине лизингополучателя;
- момент перехода риска случайной гибели или случайной порчи имущества арендатору;
- необходимость и порядок распределения ответственности за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи;
- основания для досрочного расторжения договора лизинга;
- какие способы обеспечения исполнения обязательств будут применены по договору, а также условия обеспечительных мер;

– какие дополнительные услуги (работы) будут оказаны (выполнены) арендодателем арендатору (для арендатора).

Существенной частью лизингового соглашения являются условия использования оборудования в течение срока аренды: арендатор в течение всего периода аренды не имеет права переуступать свои права и обязанности по договору или какие-либо интересы без письменного согласия арендодателя. Однако арендодатель имеет право уступать свои права по соглашению или какие-либо интересы, вытекающие из него, полностью или частично, третьему лицу без согласия арендатора, но с уведомлением его об этой уступке.

В лизинговом соглашении содержится исчерпывающая формулировка о **суммах и порядке платежей арендной платы**. Арендатор может ежемесячно выплачивать арендную плату авансом за следующий период, кроме того, он выплачивает суммы комиссионного вознаграждения за риск случайной гибели, утраты или повреждения оборудования в процентном отношении от общей арендной платы.

Арендатор, как правило, несет все расходы по доставке оборудования до места использования, по монтажу и пуску в эксплуатацию. При этом в контракт целесообразно включить порядок действия сторон в случае поставки оборудования с дефектами, что должно подтверждаться составлением акта.

В связи с тем, что в настоящее время при использовании оборудования обращается большое внимание на безопасность производственного процесса для людей и окружающей среды, в арендном договоре есть условие, по которому на арендатора возлагается вся ответственность за ущерб и повреждения, причиненные как людям, так и имуществу в процессе эксплуатации или хранения арендуемого товара.

По окончании срока аренды арендатор вправе вернуть оборудование арендодателю, либо возобновить лизинговое соглашение, либо приобрести арендуемое в собственность, о чем арендатор сообщает заранее до конца срока соглашения.

В соответствии с законодательством РФ в лизинг передаются только средства производства, а не предметы потребления. **Объектом лизинга** (лизингового договора) выступает капитальная продукция: машины, оборудование, транспортные средства и другие инвестиционные товары. Их можно ранжировать по следующим базисным группам:

- оборудование промышленного назначения;
- транспортное оборудование;
- электронно-вычислительные, упаковочные и сортировочные машины, конторское оборудование разного типа, оргтехника и т.д.
- средства телевизионной и дистанционной связи;
- лицензии, ноу-хау, компьютерные программы и т.д.

В международной практике в лизинговой сделке обычно принимают непосредственное участие три субъекта, которым предписывается определенный круг прав и обязанностей.

Первый субъект – собственник имущества (лизингодатель), предоставляющий его в пользование (аренду) на условиях комплексного лизингового соглашения. В качестве лизингодателей могут выступать: дочернее предприятие (учреждение) коммерческого банка, в Уставе которого предусмотрен этот вид кредитно-ссудной деятельности; финансовая компания, создаваемая специально для реализации лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией которой является реальная оплата арендуемого имущества, т.е. финансирование сделки; специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя комплекс услуг нефинансового характера, в частности содержание и ремонт имущества, замену изношенных частей, консультации по использованию промышленного оборудования и т.д.

Вторым субъектом лизинговой сделки является реальный пользователь арендованного имущества – лизингополучатель, в качестве которого может выступать юридическое лицо независимо от формы собственности или индивидуальный предприниматель, так как объект лизинга – средства производства.

Третий субъект лизинговой сделки – продавец имущества лизингодателю (поставщик). Это также может быть любое юридическое лицо: производитель имущества, снабженческо-сбытовая, торговая фирма и др.

В зависимости от конкретных экономических условий фактическое число участников лизинговой сделки может варьироваться.

Большинство лизинговых компаний начинают переговоры с потенциальными клиентами с просьбы предоставить им **бизнес-план проекта**, для осуществления которого требуется лизингуемое оборудование. Именно на этапе оценки бизнес-плана лизинговые компании отсеивают большинство предлагаемых им проектов. Соотношение принятых лизинговыми компаниями обращений, рассмотренных проектов и реализованных контрактов может соотноситься как 100:50:5. Большинство отклоненных проектов остаются без рассмотрения во многом по причине отсутствия правильно подготовленного бизнес-плана. В любом случае, следует отметить, что, неудачно пройдя однажды процедуру заключения лизинговой сделки и получив от лизинговой компании отказ, начинающий лизингополучатель становится гораздо более подготовленным к следующим переговорам с другой лизинговой компанией.

В некоторых случаях, когда менеджеры лизинговой компании оценивают проект как очевидно выгодный, они могут помочь потенциальному лизингополучателю составить подробный бизнес-план этого проекта. В этом случае процесс переговоров лизингодателя с лизингополучателем включает элементы консультирования последнего по вопросам улучшения финансовых показателей предлагаемого проекта, оптимизации налогообложения и т.д.

Требования, предъявляемые лизинговыми компаниями к содержанию бизнес-плана, как правило, различаются лишь незначительно. **Структура типового бизнес-плана** включает следующие разделы:

- Резюме (краткие выводы).
- Текущая деятельность предприятия: направление деятельности и достигнутые результаты на рынке; конкурентные позиции; руководство, соб-

ственность, структура управления фирмой; текущие финансовые результаты; описание продукции и ее применение; схемы работы с поставщиком и потребителем продукции; как предприятие намерено развиваться; отличие данного предприятия от других компаний.

– Продукты и услуги по проекту: описание товаров и услуг, предлагаемых в проекте; степень готовности товаров и услуг к выходу на рынок.

– План маркетинга: размеры рынка и тенденции его изменения; состав вашей постоянной клиентуры; конкуренты (их сильные и слабые стороны, распределение рынка между ними); ваши конкретные преимущества и недостатки; схема распространения товаров; ценообразование; реклама; методы стимулирования продаж; формирование общественного мнения о фирме и товарах; прогноз объемов продаж.

– План производства: производственные помещения; оборудование (цена, поставщик, график ввода и т.д.); поставщики материалов и комплектующих (их репутация, опыт работы с ними); предполагается ли производственная кооперация (репутация этих фирм, опыт работы с ними); объемы производства; схема производственных потоков; контроль качества; предусмотрена ли система охраны окружающей среды и утилизация отходов.

– Организационный план: организационная схема предприятия; система подбора, расстановки и использования кадров.

– Оценка рисков: перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и ожидаемого ущерба от этого; пути минимизации рисков.

– Финансовый план: комментарии к финансовому плану; план доходов и расходов (с комментариями); прогноз объемов реализации (с комментариями); прогноз издержек производства и обращения (с комментариями); прогноз движения денежных средств; анализ устойчивости финансового положения.

Общий объем бизнес-плана не должен, как правило, превышать 20 страниц. В качестве **приложений к бизнес-плану** большинство лизинговых компаний просит предоставить:

1. Технические данные по продукции.

2. Копии платежных документов.

3. Лицензии.

4. Копии контрактов на приобретение оборудования, копии договоров на закупку сырья и реализацию готовой продукции (либо договоры о намерениях), копию договора аренды помещения.

5. Кредитные договоры, договоры залога и страхования имущества.

6. Фотографии и образцы.

В проекте лизингового контракта на практике наиболее сложно верно определить сумму лизинговых (арендных) платежей, причитающихся лизингодателю. В таблице 5 представлена классификационная характеристика (статус) некоторых видов лизинговых платежей.

В состав **совокупной суммы лизингового платежа** должны быть включены следующие его основные элементы:

– амортизация оборудования;

– плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки, банковский процент по кредиту;

Таблица 5.1

Классификация лизинговых платежей			
Лизинговые платежи			
По форме платежа	По методу начисления	По периодичности внесения	По способу уплаты
1. Денежные 2. Компенсационные	1. Фиксированные 2. Авансом 3. Минимальные 4. Неопределенные	1. Единовременные 2. Периодические	1. Равными долями 2. Прогрессивно увеличивающимися размерами

– лизинговая маржа, включающая установленный собственный доход лизингодателя за услуги (1–3% от стоимости лизингового оборудования);

– рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые при реализации сделки несет лизингодатель;

– налоги.

Плата за ресурсы, лизинговая маржа и рисковая премия в совокупности составляют **лизинговый процент**. Для расчета суммы арендных платежей используется **формула аннуитетов** (ежегодных обязательных платежей по конкретному займу), которая отражает взаимосвязанное воздействие на фактическую величину арендных платежей всех условий лизингового соглашения, в частности суммы и срока контракта, уровня лизингового процента, периодичности платежей в погашение задолженности.

При реализации лизинговой сделки арендатор обычно получает определенные **преимущества**:

1. Предприятие-арендатор может расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных собственных финансовых затрат и без привлечения заемных средств, в частности банковского кредита.

2. Смягчается острота проблем ограниченности ликвидных средств арендатора, затраты на приобретение промышленного оборудования равно распределяются на весь срок действия лизингового договора.

3. В балансе предприятия устанавливается и поддерживается оптимальное соотношение (пропорция) собственного и заемного капитала, поскольку не привлекаются новые дополнительные заемные средства.

4. Арендатор может периодически обновлять морально стареющее оборудование без значительных финансовых затрат и капитальных вложений. Предоставляется право на ускоренную амортизацию.

5. Налоговые льготы и другие инвестиционные преимущества и стимулы, распространяющиеся на лизинговые операции, позволяют договариваться об арендных ставках, по своему уровню иногда даже ниже ставок текущего банковского процента.

6. В определенных лизинговых контрактах арендатор получает право льготного приобретения арендованного им имущества (оборудования) по окончании контрактного срока лизингового договора.

7. Высокая гибкость и учет конъюнктуры по лизинговому контракту дают возможность оперативно реагировать на текущее изменение рыночной конъюнктуры в определенных отраслях промышленного производства.

8. Обеспечивается адекватность ценообразования, поскольку лизинговая фирма объективно заинтересована закупать промышленное оборудование у фирм-поставщиков по оптимальным ценам.

9. Важным преимуществом лизинга является то обстоятельство, что он не ухудшает внешнюю платежную позицию страны и ее платежный баланс. По правилам Международного валютного фонда совокупные платежные обязательства, вытекающие из договоров аренды, не включаются в показатель совокупной внешней задолженности страны.

10. Лизинг служит дополнительным ресурсом (инструментом) финансирования, что немаловажно для банков и их дочерних лизинговых организаций (предприятий) в плане активизации и диверсификации сфер регулярной деятельности. В то же время необходимо подчеркнуть, что банки и другие кредитные учреждения, по сути, вынуждены внедряться в новые для них сферы деятельности и заниматься лизингом, так как развитие рынка лизинговых услуг создает им серьезную конкуренцию и в известной степени способствует падению уровня банковского процента, прежде всего по долгосрочному кредитованию.

11. Лизинговое финансирование объективно связано с меньшим риском, чем предоставление банковских долгосрочных ссуд (особенно при недостаточном обеспечении).

12. Налоговые льготы (если таковые предоставляются) частично реализуются и арендодателем (полное включение лизинговых платежей в состав затрат и уменьшение базы налога на прибыль).

13. Более тесные контакты с производителями оборудования создают для лизингодателей новые возможности делового партнерства.

К **недостаткам** лизинга относится следующее:

1. На лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита. Поэтому лизинговой сделке предшествует большая предварительная работа по ее экспертизе.

2. Лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы на получение такого займа на более выгодных условиях.

3. Лизингодатель, не имеющий «дешевых» и стабильных источников финансовых средств, подвержен риску внезапного изменения процентных ставок по кредитам, которые он вынужден брать для финансирования инвестиций лизингополучателя, что удорожает и стоимость лизингового контракта. Этот риск нейтрализуется в том случае, если лизинговая компания является филиалом крупного банка.

При лизинге с дополнительным привлечением средств особенно остро встают вопросы залогового права, страхования, различного рода гарантий. Важны также вопросы предоставления технических гарантий производителем.

В области лизинга движимого имущества за последние годы были выработаны, хотя и с некоторыми нюансами, стандартные типы контрактов, в то время как в области лизинга недвижимого имущества отдельные пункты контрактов составляются, как правило, в индивидуальном порядке с учетом величины объектов и более продолжительных сроков действия заключаемых контрактов.

Таким образом, практически любой лизинговый контракт должен включать в себя **следующие элементы**: объект; срок поставки; срок аренды; право собственности арендодателя; риски, ответственность, технические гарантии; использование оборудования; уход, ремонт и модификации; убытки, несчастные случаи; страхование; арендные платежи, комиссии; пени за просрочку платежей; возможность покупки; условия расторжения договора; возврат оборудования; налоги, пошлины; появление новых обстоятельств; дополнительные права сторон; улаживание споров и арбитраж; задерживающие условия (контракт вступает в силу лишь по получении гарантий и т.д.); обязательство предоставить необходимую информацию (например, баланс); подписи сторон и тех, кто впоследствии будет правопреемником; адрес нахождения сторон; гарантия остаточной стоимости; гарантия банка.

Контрольные вопросы

1. Каково экономическое содержание арендных отношений?
2. В чем проявляется положительная роль лизинга в международной коммерческой практике?
3. Каковы последствия использования лизинговых отношений для лизингополучателя?
4. В чем заключается содержание лизинговой сделки?
5. Какие факторы влияют на структуру и сумму лизинговых платежей?

ТЕМА 6. СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СОГЛАШЕНИЙ

Основные понятия

Посредник
Торгово-посредническая операция
Торгово-посредническая фирма
Операции по перепродаже
Агентские операции
Договор поручения
Договор комиссии
Договор консигнации
Договор хранения

6.1. Понятие и классификация торгово-посреднических операций

Прямой экспорт или импорт предусматривает поставку товаров промышленными предприятиями непосредственно иностранному потребителю либо закупку у него соответствующих товаров. **Косвенный** экспорт или импорт предполагает продажу и покупку товаров через торговых посредников.

Таблица 6.1.

Применение прямого и косвенного методов торговли

Прямой метод	Косвенный метод
Продажа и закупка промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов	Сбыт стандартного промышленного оборудования
Экспорт дорогостоящего и крупногабаритного оборудования	Сбыт потребительских товаров
Экспорт стандартного оборудования через заграничные филиалы	Реализация второстепенной продукции
Закупка сельскохозяйственных товаров у фермеров	Продвижение новых товаров
Государственные закупки и продажи	Монополизация рынка крупными торгово-сбытовыми фирмами

Посредники – это лица, соединяющие стороны, желающие заключить сделку. Посредники действуют в области перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и в других сферах. В качестве посредников могут выступать как отдельные лица, так и организации. В отличие от производителей, которые ведут дело за свой счет и выступают самостоятельно в системе производства и потребления, посредники работают за счет поручителя и получают за это вознаграждение. Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии таких независимых от производителей и потребителей товаров лиц, организаций, торговых фирм.

Посредническая фирма – это коммерческое предприятие или организация, стоящая между производителями и потребителями товаров и содействующая реализации товаров. В юриспруденции к посредническим фирмам часто относят только те фирмы и организации, которые содействуют продавцам и покупателям в заключении контрактов и исполнении на их основе посреднических операций.

Цель привлечения посредников – повышение экономической эффективности внешнеторговых операций, достигается за счет следующих факторов:

- возрастает оперативность в сбыте товаров, в результате за счет ускорения оборота капитала увеличивается прибыль;
- оперативная и активная реакция посредников на изменение рыночной конъюнктуры дает им возможность успешнее работать в интересах экспортера, реализуя товар на более выгодных условиях. Контактируя с потребителями, посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;
- техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок с промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности;
- создание и развитие сбытовой сети преуспевающими посредниками экономит средства экспортеров;
- специализация посредников, как правило, на массовом сбыте определенных товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара и дает дополнительную коммерческую выгоду.

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, информировать экспортеров о международных торгах, возможности предстоящих закупок, подыскивать покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определенными товарами. Таким посредникам чаще всего не приходится вкладывать большие средства в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое. Вознаграждение,

6.1. Понятие и классификация торгово-посреднических операций

которое выплачивают им продавцы, – это не столько компенсация затрат, сколько оценка их солидного положения в деловых кругах, их компетентности, активной работы на рынке. Различают следующие **права внешнеторговых посредников** (см. таблицу 6.2):

Таблица 6.2.

Права внешнеторговых посредников	
Права	Содержание
Неисключительное право продажи	Посредник получает право сбыта продукции на определенной территории в течение определенного времени. Это не запрещает производителю привлекать и других посредников для сбыта этого товара. Данный способ применяется, когда производитель выходит на новый рынок, чтобы сравнить посредников и выбрать оптимального
Исключительное право продажи	Производитель на определенной территории в определенное время не может продавать эти же товары ни сам, ни через других посредников
Преимущественное право, или «право первой руки»	Производитель товара обязан предложить свой товар посреднику и лишь после его отказа – другому посреднику, или продать самостоятельно

При классификации **видов посреднической деятельности** определяющими факторами являются:

1) лицо, от имени которого действует посредник (он сам или производитель), т.е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия – для него самого или для обслуживаемого им производителя;

2) за чей счет действует посредник (за свой или за счет производителя), т.е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника, – на счет самого посредника или на счет обслуживаемого им производителя.

К торговому посредничеству относится **оказание следующих услуг**:

- перепродажа товара;
- поиск заграничного контрагента;
- подготовка и завершение сделки;
- кредитование сторон;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- страхование внешнеторговой деятельности;
- проведение рекламных мероприятий;
- осуществление технического обслуживания и др.

Торгово-посреднические фирмы – это фирмы, в юридическом и хозяйственном отношении независимые от производителя и потребителя товаров. Они действуют в целях извлечения прибыли, получаемой либо в виде разницы между ценами закупки товаров у экспортеров и ценами, по которым

эти товары продаются покупателям, либо в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей и продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера независимым от него торговым посредником на основе заключения соглашения или поручения.

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером и торговым посредником, а также от функций, выполняемых торговым посредником, можно выделить несколько **видов торгово-посреднических операций**.

Операции по перепродаже осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет: а) на основе договора купли-продажи; б) торговец по договору (право продажи товаров экспортера на территории импортера). В этом случае торговый посредник сам выступает стороной договора купли-продажи как с экспортером, так и с конечным покупателем и становится собственником товара после его оплаты.

Существует два вида операций по перепродаже:

1. Торговый посредник для экспортера выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Таких посредников называют купцами. Взаимоотношения между партнерами регламентируются договором купли-продажи.
2. Экспортер предоставляет торговому посреднику право продажи товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Между собой посредник и экспортер заключают договор о предоставлении права на продажу. Договор устанавливает общие условия, регулирующие их взаимоотношения. Для исполнения этого посредник и экспортер заключают самостоятельный договор купли-продажи в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу. Таким образом, отношения между посредником и экспортером регулируются двумя видами договоров – договор о предоставлении права на продажу и договор купли-продажи. Таких посредников называют торговцами по договору или **дистрибьюторами**.

Отличительные черты **деятельности** дистрибьюторов:

- приобретение и перепродажа товаров от своего имени и за свой счет;
- тесные и доверительные связи с производителем;
- принятие обязательств по продвижению и/или организации сбыта товаров на закрепленной за ним определенной территории;
- установление отношений с производителем на согласованный период времени, что лежит в основе их сотрудничества;
- ограничение свободы действий дистрибьютора обязательством воздерживаться от конкуренции.

Посредничество торговца по договору состоит в продвижении товара на определенную территорию, может включать и организацию технического обслуживания, но всегда торговец по договору должен соблюдать интересы экспортеров и придерживаться определенных условий.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой **принципалом** (доверителем), независимой от нее другой стороне, именуемой **агентом** (торговым, коммерческим), совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала.

Агентские операции осуществляются на основе **агентского соглашения**. Агент лишь способствует сделке, но сам в ней не участвует и не покупает за свой счет товары. В отношении агентов действуют различные правовые нормы и зависят от страны.

Агенты не покупают продукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее. Они уполномочены принципалами продавать продукцию в качестве их представителей. При этом право определения условий реализации товаров, прежде всего, устанавливать уровень цен на товар, остается за принципалом.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, независимой от нее другой стороне, именуемой агентом, совершить продажу или закупку товара за счет и от имени принципала. Отношения между партнерами регламентируются **агентским соглашением** или договором. Агентские соглашения содержат предельные полномочия агентов, главным образом в отношении цен, условий кредитов и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности, так как агенты действуют за счет принципалов. Но вместе с тем агентское соглашение всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам для эффективной работы на рынках.

В структуру агентского соглашения входят:

- обозначение сторон соглашения (самостоятельные, независимые друг от друга юридические и/или физические лица);
- определение объема полномочий (с правом или без права заключать сделки от имени и за счет принципала);
- определение товара;
- фиксация пределов территории, на которой агенту предоставляется право вести операции;
- характер права, предоставляемого агенту (простое – условие о прямых продажах, т.е. принципал сохраняет за собой право вести переговоры с покупателем без участия агента; монопольное, исключительное – агент сохраняет право единственного представителя принципала на данной территории);
- права и обязанности агента (содействие продаже товаров, оговорки о неконкуренции, осуществление рекламы, послепродажное обслуживание, предоставление отчетности принципалу и др.);
- комиссионное вознаграждение агента (согласованный процент от действительной покупной цены);
- права и обязанности принципала (предоставление всей информации о товарах, условиях сделок, письменной документации – прейскуранты, брошюры и т.д.);

- срок действия соглашения и порядок его расторжения (определенный, неопределенный, возможность пролонгирования);
- арбитраж и применимое право.

Кроме полномочий агентские соглашения содержат взаимные права и обязанности агентов и принципалов. В обязанности агентов могут входить исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов, техническое обслуживание, страхование товаров на складах.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, которые торгуют за свой счет и от своего имени, а также от комиссионера (консигнатора), которые хотя и выступают перед третьими лицами от своего имени, но совершают сделки за счет комитента (консигнанта).

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой **комиссионером**, по поручению другой стороны, именуемой **комитентом**, сделок от своего имени, но за счет комитента. Договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по представлению комитентам дополнительных услуг, таких как изучение рынка, реклама, техническое обслуживание и т.д.

Распространенной формой комиссионных операций является продажа товаров на условиях **консигнации**. При осуществлении таких операций экспортер (консигнант) поставяет товар на склад посредника (консигнатор) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада. Отношения между консигнантом и консигнатором регулируются договором консигнации.

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем. **Брокер** (broker – англ., makler – нем.) действует на основе соглашения с клиентом (клиентское соглашение). Брокеры обычно специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного-двух определенных товаров (биржевых и аукционных). Чаще всего брокер выступает на высокоорганизованных рынках товаров и услуг, действует по определенным направлениям, например фрахтование, страхование. Брокеры торгуют крупными партиями товаров, недвижимостью большой стоимости, что позволяет им предлагать за свои услуги более низкие по сравнению с другими посредниками ставки вознаграждения.

Они заключают сделки за счет доверителя от его либо от своего имени. Крупные брокерские фирмы сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в отдельных случаях сами выступают в роли кредитора, принимают также на себя поручительство за исполнение сделки, т.е. выступают как гаранты – за дополнительную плату.

К брокерам относят торговые фирмы, лица и организации, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках ни своим именем, ни капиталом. В отличие от торгового агента брокер не является пред-

ставителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон участников сделки и действует на основании отдельных поручений. Ему предоставляются полномочия на заключение каждой отдельной сделки. Брокер выполняет указания клиента о количестве, качестве, цене товара, предоставляет отчет о всех производимых с его участием операциях. Он может осуществлять контроль над исполнением заключаемых при его посредничестве контрактов. Довольно часто брокер принимает на себя обязательства делькредере.

За свои услуги брокер получает вознаграждение – **брокеридж**. Его размер колеблется от 0,25 до 2–3% от суммы сделки.

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать комиссии от другой стороны, за исключением случаев, когда на этот счет есть соглашение.

Так как наиболее **распространенными видами** соглашений в международной практике являются дистрибьюторские и агентские соглашения, то для унификации условий этих договоров, облегчения ведения переговоров и составления индивидуальных договоров такого типа Международная торговая палата (МТП) подготовила и опубликовала следующие документы:

- Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов (1983 г.);

- Типовой коммерческий агентский контракт МТП (1991 г.);

- Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений (1988 г.);

- Типовой дистрибьюторский контракт МТП (1993 г.).

Типовые дистрибьюторские и агентские контракты, предложенные МТП, касаются только международных соглашений и не применяются во внутренней торговле.

6.2. Договоры поручения: структура и содержание

Договор поручения относится к категории договоров об оказании услуг, так как результат услуги является нематериальным. Речь идет о ситуации, когда лицо по каким-либо причинам не может или не хочет совершать юридические действия лично и прибегает к услугам посредника (например, по причине отсутствия юридического образования, территориальной удаленности от места совершения сделки, требующей личного присутствия стороны). По поручению доверителя посредник (поверенный) совершает действия, юридические последствия которых по общему правилу падают на доверителя.

Договор поручения – это соглашение, по которому одна сторона (**поверенный**) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (**доверителя**) определенные юридические действия, при этом права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

1. Предметом отношений между доверителем и поверенным являются юридические действия (совершение сделок, выступление в суде и т.д.), т.е. направленные на возникновение, изменение или прекращение правоотношений с участием доверителя.

2. Договор поручения может быть как возмездным, так и безвозмездным. Если договор не связан с осуществлением хотя бы одной из сторон предпринимательской деятельности, то он предполагается безвозмездным. Если же он используется в предпринимательской сфере, то презюмируется его возмездность.

3. Договор поручения носит лично-доверительный (фидуциарный) характер, т.е. предполагает наличие особого доверия между сторонами. Поэтому при его утрате существует возможность расторжения договора в упрощенном порядке. Так, договор поручения прекращается вследствие:

- отмены поручения доверителем. Доверитель вправе отменить поручение в любое время, о чем он обязан известить поверенного. Права и обязанности, возникшие в результате действий поверенного, совершенных до того, как он узнал или должен узнать об отмене поручения, сохраняют силу для доверителя;

- отказа поверенного от поручения, который также может быть совершен в любое время (коммерческий представитель должен уведомить доверителя о прекращении договора за 30 дней);

- смерти доверителя или поверенного, признания кого-либо из них недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим.

4. Договор может быть заключен как с указанием срока, так и без него.

5. Форма договора поручения подчиняется общим правилам о форме договора. Кроме надлежащим образом оформленного договора поверенному, как правило, выдается **доверенность**. Помимо этих двух документов существо поручения определяется еще и указаниями поручителя, которые, имея приоритет над содержанием договора и доверенности, должны быть правомерными, осуществимыми и конкретными. Поверенный имеет право отступить от данных указаний, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах доверителя и поверенный не мог предварительно запросить доверителя.

6. Договор поручения является взаимным.

Поверенный обязан:

- лично исполнять данное ему поручение;
- сообщать доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения;
- передавать доверителю без промедления все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения;
- по исполнении поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения без промедления возвратить доверителю доверенность, срок действия которой не истек, и представить отчет.

Доверитель обязан:

- выдать поверенному доверенность;
- возмещать поверенному понесенные издержки;

- обеспечивать поверенного средствами, необходимыми для исполнения поручения;
- принять от поверенного все исполненное им по договору поручения;
- уплатить поверенному вознаграждение, если договор является возмездным.

6.3. Договоры комиссии и консигнации

Взаимоотношения между партнерами комиссионной операции регулируются **договором комиссии**. В соответствии с этим договором комиссионер не покупает товар, а лишь совершает сделки по купле-продаже за счет комитента, который остается собственником товара до его передачи покупателю. Это означает, что комитент остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя. Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени, и сам получает от них платеж за поставленные товары. Комиссионер является посредником только с точки зрения комитента. **Вознаграждение** может быть в виде процента от суммы сделки или в виде разницы между ценами. Чаще всего товар передается комиссионеру во владение. Риск случайной гибели и порчи товара лежит на комитенте при отсутствии другой договоренности. Комиссионер обязан принимать все меры по сохранности товара и отвечать за его утрату и повреждение, если они произошли по его вине.

С **покупателем** комиссионер заключает **договор купли-продажи** от своего имени, т.е. выступает как продавец. **Посредником** он является для **комитента**.

В договоре комиссии устанавливается **продажная цена** каждой партии товара или минимальная, или максимальная. Как правило, оговаривается условие о недопустимости установления высоких цен, что может послужить причиной снижения конкурентоспособности товара.

Комиссионеры обычно не отвечают перед комитентом за выполнение третьими сторонами (покупателями) обязательств по платежам за исключением тех случаев, когда такая ответственность предусмотрена в комиссионных соглашениях, так называемых условиях **делькредере** (del credere). Условия делькредере предусматривают гарантию платежеспособности покупателя по договору купли-продажи.

Распространенной формой комиссионных операций является продажа товаров на условиях **консигнации**.

Существует несколько **видов операций консигнации**:

1. **Простая или прямая** консигнация. В этом случае все непроданные со склада к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. Простая консигнация не гарантирует консигнанту надежный сбыт товаров в течение установленного срока на определенной территории.

2. С целью повышения надежности сбыта товаров, усиления ответственности консигнатора за реализацию товаров применяется **частично воз-**

вратная консигнация. В этом случае консигнатор принимает обязательство по истечении установленного срока купить у консигнанта не менее согласованного количества из нереализованного к этому сроку товара. Например, консигнант поставил консигнаору на склад 1000 холодильников на условиях частично возвратной консигнации сроком на один год с условием безвозвратности 200 холодильников (20%). Если к концу года посредник реализовал на рынке 700 холодильников, то он имеет право вернуть консигнанту только 100 штук, а 200 – должен купить у консигнанта.

3. **Полностью безвозвратная** консигнация. При полностью безвозвратной консигнации консигнатор лишается права возврата, и весь непроданный к установленному сроку товар должен быть им куплен у собственника товара (экспортера).

Договор консигнации – договор, по которому одна сторона, консигнант, поручает другой стороне, консигнатору, реализовать товары с консигнационного склада в течение определенного времени и в пределах определенной территории.

Структура договорных связей:

1. Консигнант – собственник товара, который находится за рубежом и не имеет возможности или желания реализовывать товары на территории страны консигнатора.

2. Консигнатор – посредник, который от своего имени, но за счет консигнанта реализует товары.

3. Получатели товара, которые в своих правах и обязанностях ограничиваются консигнационным соглашением.

Существенные условия договора консигнации:

1. Предмет консигнации. Описывается наиболее точно с учетом следующих параметров:

- внешнего вида
- маркировки и упаковки
- количества
- качества

2. Определение консигнационной территории, которая может соответствовать территории государства или его территориальной единице. Консигнатор не имеет право реализовывать товар за пределами территории и обязан включать в контракты купли-продажи с покупателем аналогичные условия.

3. Срок консигнации, в течение которого консигнатор обязан продать товар, от 6 до 12 месяцев. Этот срок не совпадает со сроком действия договора, который заключается на срок до 3 лет.

4. Вознаграждение консигнатора может устанавливаться в виде % с продаж или надбавки к цене.

5. Цена консигнационного договора может определяться в двух формах:

- в форме минимальной цены, которая может изменяться консигнатором;

- в форме фиксируемой цены, которая изменению не подлежит.

6. Порядок возврата нереализованного товара консигнатором. Как правило, используются 2 термина Инкотермс:

- Франкограница;
- Франкоборт.

7. Порядок расчета между консигнантом и консигнатором.

Обязанности **консигнатора**:

1. Заключить договор аренды таможенного склада и обеспечить все необходимые условия для хранения товара и в случае необходимости его переработки.

2. Осуществить рекламирование товара и использовать иные способы привлечения покупателей.

3. Осуществить маркетинговые исследования рынка, в том числе с привлечением специализированных организаций.

4. В установленные сроки реализовать товар и осуществить расчеты с консигнантом.

Обязанности **консигнанта**:

1. Передать товар в соответствии с условиями договора.

2. Оплачивать все расходы консигнатора.

Консигнация как таковая представляет собой разновидность комиссии, приспособленной к ее использованию **во внешней торговле**. Первоначальный смысл консигнации усматривался в поручении комиссионеру найти комиссионера в другой стране, заключив с ним от своего имени соответствующий договор. По этому договору **консигнант** (торговый деятель) дает поручение другому (**консигнатору**) присланные ему товары переслать дальше морским путем и продать их в определенном месте через другое, указанное им, комиссионное предприятие или предприятие самого консигнатора. Это, так сказать, комиссия с надстройкой другой комиссии, или комиссия более обширного объема – назначение одним комиссионером (иногда комитентом) другого от своего имени, но за чужой счет.

По этому договору в его современном виде одна сторона (консигнатор) принимает на себя обязанность за вознаграждение в течение определенного времени (срок консигнации) продавать от своего имени, но за счет другой стороны (консигнанта) товары, переданные ему консигнантом.

Номенклатура и количество товаров, поставляемых на консигнацию, обуславливаются либо в спецификации, которая составляет неотъемлемую часть договора, либо в самом договоре. Номенклатура поставляемых товаров строго конкретизирована, например, указаны марки и типы изделий. Вместе с тем, консигнатор имеет право держать на складе у себя большее количество товара, чем это предусмотрено в договоре. У консигнатора в соответствующем случае возникает право на дополнительное вознаграждение за реализацию товаров сверх обусловленного количества.

В договоре указывается **срок консигнаций**, то есть время, в течение которого поставленный на консигнацию товар должен быть продан. Сроки

консигнации на практике встречаются разные, но, как правило, они колеблются от 3 до 24 месяцев. Срок консигнации для машин и оборудования чаще всего составляет 12 месяцев.

Нельзя **смешивать** срок консигнации со сроком действия договора консигнации. Срок действия договора консигнации обычно больше срока реализации каждой партии товара. В большинстве соглашений он составляет от одного до пяти лет. По истечении срока действия договора его условия остаются действительными в отношении всех партий товара, которые к моменту прекращения его действия находятся на консигнации и расчет по которым еще не завершен.

Выполняя поручение по продаже товара, консигнатор обычно связан указаниями консигнанта, особенно в отношении цен, по которым он обязан продавать товары третьим лицам. Они излагаются в условиях договора, где устанавливаются **минимальные продажные цены**, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного согласия консигнанта. Если консигнатору предоставлено право самостоятельно устанавливать продажные цены, он имеет право продавать товары по более высоким ценам. Однако в договорах, как правило, оговаривается, что цены не должны чрезмерно завышаться с тем, чтобы товары не потеряли конкурентоспособность на местном рынке.

Основной обязанностью консигнатора является выполнение поручения консигнанта в соответствии с его указаниями, например:

- подготовка помещения для консигнационного склада, наем персонала для работы на этом складе, получение разрешения на ввоз товара в свою страну (импортной лицензии);
- подготовка информации об адресе склада, где будут размещены товары, с указанием наименования выставочных товаров и также о возможной перемене адреса склада;
- обеспечение возможности для представителей консигнанта посещать в любое время консигнационный склад для контроля состояния поставленных товаров, организация их демонстрации и показа в работе;
- по согласованию с консигнантом проведение испытания отдельных образцов машин;
- обеспечение полной сохранности качества товаров во время нахождения их на консигнационном складе (например, обеспечение защиты металлических изделий от коррозии, создание необходимого температурного режима). В случае порчи, недостачи или повреждения товара консигнатор должен возместить консигнанту все связанные с этим убытки;
- осуществление необходимых мер, связанных со своевременной оплатой покупателями купленного товара. Полученные от покупателей платежи консигнатор обязан переводить консигнанту в установленные договором сроки;
- страхование товаров, находящихся на консигнационном складе, за свой счет в пользу консигнанта и своевременная передача ему страховых документов;

- предоставление в обеспечение интересов консигнанта гарантии банка;

- организация рекламы, показ товаров в демонстрационных залах и послепродажное техническое обслуживание;

- своевременное предоставление отчетов консигнанту о ходе реализации и о запасах товаров на складе, а также информации о состоянии конъюнктуры рынка и уровне цен на аналогичные товары у конкурентов. В случае если полученные на консигнацию товары не будут реализованы в течение срока консигнации, консигнатор, с согласия консигнанта, обязан либо приобрести товар в свою собственность, оплатив его полную стоимость, либо возвратить товар консигнанту. В последнем случае консигнатор обязан за свой счет:

- а) упаковать и замаркировать возвращенный товар в соответствии с указаниями консигнанта и с соблюдением условий договора. При этом должно быть полностью обеспечено выполнение заводских условий консервации;

- б) отгрузить товар не позднее, например, одного месяца по получении требования консигнанта;

- в) демонтировать, упаковать, замаркировать товар и поставить его согласно отгрузочным реквизитам. Наиболее распространенным базисным условием возврата товара комиссионером является «франко-граница» или «фоб» порт своей страны. Дальнейшие расходы по перевозке товара несет консигнант.

6.4. Договор хранения: понятие и сфера применения

Договор хранения – это соглашение, по которому одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности.

1. Полезный результат данной услуги **заключается в сохранении неизменного материального вида вещи**. Отчасти поэтому хранитель не вправе пользоваться переданным ему на хранение имуществом, а равно предоставлять возможность пользования им третьим лицам, за исключением случая, когда пользование вещью необходимо для обеспечения ее сохранности и не противоречит договору хранения.

2. Данный договор имеет **комплексную природу**, в нем можно увидеть черты договора имущественного найма (например, при использовании для хранения сейфа), подряда (хранитель выполняет некоторые работы по обеспечению сохранности вещи, например посыпает ее нафталином).

3. Договор хранения по общему правилу является **реальным**, т.е. обязанности сторон по договору возникают с момента сдачи вещи на хранение. Хранитель не вправе требовать передачи вещи ему на хранение. Однако у профессионального хранителя (например, у товарного склада) после заключения договора существует обязанность принять вещь на хранение. Поэтому

при отказе от хранения и отсутствии заявления об этом в разумный срок поклажедатель должен возместить убытки, вызванные несостоявшимся хранением.

4. Договор хранения может быть как **возмездным**, так и **безвозмездным**. При этом, если в договоре хранения не указана цена и сделаны оговорки о безвозмездности, договор предполагается возмездным, а услуга должна быть оплачена по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные услуги (ст. 423, 424 ГК РФ). В зависимости от вида договора по основанию возмездности по-разному определяются пределы заботливости и ответственности хранителя. При безвозмездном хранении хранитель обязан заботиться о принятой на хранение вещи не менее, чем о своих вещах. Если при возмездном хранении убытки возмещаются в общем порядке, при безвозмездном хранении хранитель отвечает за утрату и недостачу вещей в размере стоимости вещей, а за повреждение – в размере суммы, на которую понизилась стоимость вещей.

5. Договор хранения является **срочным договором**. Если в договоре не указан срок хранения вещи, хранитель обязан хранить вещь **до востребования ее поклажедателем**. Однако по истечении обычного при данных обстоятельствах срока хранения он вправе потребовать взять вещь обратно. При неисполнении поклажедателем обязанности забрать вещь хранитель вправе, если иное не предусмотрено договором, после письменного предупреждения поклажедателя самостоятельно продать вещь по цене, сложившейся в месте хранения, а если стоимость вещи превышает 100 установленных законом минимальных размеров оплаты труда, – продать ее с аукциона. Сумма, вырученная от продажи вещи, передается поклажедателю за вычетом сумм, причитающихся хранителю (вознаграждения, расходов на хранение, расходов на продажу вещи). Кроме того, после наступления просрочки поклажедателя размеры возможной ответственности хранителя ограничиваются: он отвечает лишь за несохранность вещи, возникшую при наличии с его стороны умысла или грубой неосторожности.

6. Как правило, при осуществлении хранения **не происходит смена собственника** вещи – им остается **поклажедатель**. Однако при так называемом иррегулярном хранении (хранении вещей с обезличением), когда принятые на хранение вещи одного поклажедателя могут смешиваться с вещами того же рода и качества других поклажедателей, право собственности на вещь переходит к хранителю. Соответствующим образом распределяется и риск случайной гибели вещи.

7. Для отношений по хранению характерно следующее распределение обязанностей.

Хранитель обязан:

- принять вещь на хранение (если он является коммерческой организацией или профессиональным хранителем и эта обязанность предусмотрена в договоре). Он освобождается от этой обязанности, если в обусловленный договором срок вещь передана ему не будет;
- хранить вещь в течение обусловленного договором срока;

– принимать все предусмотренные договором меры для того, чтобы обеспечить сохранность вещи. При отсутствии или неполноте соответствующих условий договора хранитель должен принять также меры сохранности, вытекающие из обычаев делового оборота, существа обязательства, свойств переданной на хранение вещи;

– хранитель обязан по первому требованию поклажедателя возвратить поклажедателю или лицу, указанному им в качестве получателя, ту самую вещь, которая была передана на хранение (за исключением случаев иррегулярного хранения), а также плоды и доходы, полученные за время ее хранения. Вещь должна быть возвращена в том же состоянии, в каком была принята на хранение, с учетом ее естественного ухудшения.

Поклажедатель обязан:

– по истечении обусловленного договором срока немедленно забрать вещь;

– выплатить хранителю вознаграждение (за исключением случаев безвозмездного хранения). Вознаграждение может выплачиваться как единовременно, так и по периодам. Расходы на хранение по общему правилу включаются в вознаграждение за хранение;

– возместить расходы на хранение при безвозмездном хранении, если договором или законом не предусмотрено иное.

ГК РФ также предусматривает отдельные **разновидности хранения**, устанавливая соответственно по отношению к ним дополнительные правила. К ним относится, например, **хранение на товарном складе**. Особенности данного вида договора являются публичный характер договора (для складов общего пользования), особые условия проверки товаров, особый способ оформления договора, предусматривающий выдачу простого или двойного складского свидетельства, являющегося ценными бумагами.

Контрольные вопросы

1. В чем необходимость и целесообразность использования услуг посредников?
2. Какие существуют виды торгово-посреднических операций?
3. Назовите организационные формы торгово-посреднических операций?
4. По каким признакам различаются торгово-посреднические операции?
5. Каковы виды вознаграждения услуг посредников?
6. Каковы обязанности сторон по договору комиссии?
7. В чем заключается специфика договора консигнации?
8. В чем специфика договора хранения?

ТЕМА 7. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ

Основные понятия

Международная перевозка
Транспортные условия договора международной купли-продажи
Договор транспортной экспедиции
Перевозчик
Грузоотправитель
Договор об организации перевозок грузов
Экспедитор
Транспортно-экспедиционное обслуживание
Договор морской перевозки
Чартер
Коносамент
Накладная на перевозку грузов

7.1. Транспортное обеспечение международной торговли. Договор транспортной экспедиции

Транспорт образует самостоятельную сферу экономической деятельности, живущую по особым правилам. **Роль транспорта** заключается в оказании специфических услуг, направленных на перемещение товара или человека в пространстве. Транспортная деятельность не сопровождается созданием новых вещей (предметов материального мира). Ее ценность в том экономическом эффекте, который создается в результате перемещения груза, пассажира и багажа в согласованное место. Поэтому отношения по перевозке возникают при наличии потребности в территориальном перемещении объектов или людей с помощью транспортных средств. Обычно в них принимают участие два субъекта: **транспортная организация** (владелец транспортного средства) и **лицо, заинтересованное в транспортировке**. Будучи урегулированы нормами права, эти отношения принимают форму обязательственно-правовых.

Характерной особенностью правового регулирования в этой сфере является то, что основные вопросы перевозок решаются в **международных соглашениях** (транспортных конвенциях), содержащих унифицированные нормы, единообразно определяющие условия международных перевозок грузов и пассажиров. Обычно такие соглашения:

- содержат требования к перевозочным документам;
- определяют порядок приема груза к перевозке и выдаче его в пункте назначения;
- формулируют условия ответственности перевозчика;

– определяют процедуру предъявления к перевозчику претензий и исков.

Россия является участником многих транспортных конвенций, которыми российские предприятия руководствуются при получении и отправлении внешнеторговых грузов. Их нормы, в отличие от рассмотренных конвенций в области международной купли-продажи товаров, носят императивный характер. Многие из этих конвенций подписаны еще СССР, и Россия участвует в них на основе правопреемства.

Договор перевозки грузов – один из хозяйственных важнейших договоров, благодаря которому осуществляется связь между промышленностью и сельским хозяйством, промышленностью и торговлей.

Международная перевозка – перевозка грузов и/или пассажиров между двумя и более государствами, когда груз (пассажиры) в соответствии с договором перевозки перемещается (перевозятся) за границу.

В зависимости от того, **какой вид транспорта** используется, различаются международные **железнодорожные**, международные **автомобильные**, международные **воздушные**, международные **морские** и **речные** перевозки. Определенной спецификой отличаются перевозки грузов в **смешанном сообщении**, **перевозка транзитных грузов**, а также **контейнерные перевозки**.

В зависимости от **объекта** транспортных операций перевозки могут быть грузовыми, пассажирскими, почтовыми и багажными.

В зависимости от **периодичности** осуществления международные перевозки подразделяют на регулярные и нерегулярные.

К транспортным условиям договора международной купли-продажи товаров относятся:

- сроки отгрузки товаров;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- наименование перевозчика;
- наименование портов, железнодорожных станций, пунктов перехода границы, пунктов перегрузки;
- определение сторон, оплачивающих расходы по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам, прочие расходы;
- назначение и порядок расчетов с агентами, брокерами, операторами, экспедиторами и другими посредниками;
- порядок страхования транспортного риска;
- товаросопроводительные документы;
- порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте;
- сведения о транспортировке груза транзитом через территорию третьих стран.

Сторонами по договору перевозки груза являются транспортные организации – **перевозчик** и **грузоотправитель**. Договор перевозки грузов государственных и общественных организаций заключается на основании плана, обязательного для обеих сторон. Таким образом, договор перевозки грузов

плановый. И перевозчик, и грузоотправитель имеют права и несут ответственность, следовательно, договор перевозки двусторонний. Договор перевозки грузов – реальный, так как он считается заключенным с момента сдачи груза транспортной организации и отметки на перевозочном документе, сделанной перевозчиком.

Однако не всякое территориальное перемещение объектов или людей с помощью транспортных средств приводит к возникновению обязательства перевозки. Последнее характеризуется рядом особенностей.

Во-первых, оно должно быть **товарным** и строиться на **эквивалентно-возмездных началах**. Так называемые технологические перевозки, выполняемые собственным транспортом какого-либо лица (перевозка сырья со склада в цех, готовой продукции на склад и др.), не порождают обязательства перевозки.

Во-вторых, необходимо учитывать **способ перемещения**. Перевозку характеризует пространственное перемещение грузов и лиц, находящихся «на» и «в» самих транспортных средствах (на платформе, на палубе, в вагоне, в каюте, в трюме и т.д.). Если перемещение объекта осуществляется с помощью тяги и толкания (например, баржи или плота с помощью буксира), то возникают особые отношения буксировки.

В-третьих, основная часть перевозок осуществляется так называемыми **общественными возчиками**, специально созданными для оказания транспортных услуг всем и каждому. Их функции объясняются местом транспорта в системе разделения труда. Транспорт – одна из самых высокомонополизированных отраслей человеческой деятельности, а отдельные его виды вообще обладают естественной монополией (например, железнодорожный транспорт).

Следовательно, в силу обязательства перевозки **перевозчик обязуется** доставить груз или пассажира в указанный пункт назначения, а **отправитель груза** (багажа), пассажир или иное лицо **обязуются уплатить вознаграждение** за оказанные транспортные услуги (внести провозную плату).

Одной из форм, с помощью которой регулируются взаимоотношения сторон в процессе организации перевозок грузов, является **договор об организации перевозок грузов**. Ранее подобные договоры применялись при взаимоотношениях грузоотправителей с транспортными предприятиями под разными наименованиями и регулировались в транспортных уставах (например, годовой договор на автомобильном транспорте).

Статья 798 ГК РФ предусматривает, что перевозчики и грузовладельцы при необходимости осуществления систематических перевозок грузов могут заключать **долгосрочные договоры об организации перевозок**, в которых определяются объемы, сроки и другие условия предоставления транспортных средств и предъявления грузов для перевозки, порядок расчетов, а также иные условия организации перевозок. В этих договорах может быть установлена и ответственность за нарушение предусмотренных в них обязательств.

Основная **цель** подобных договоров на различных видах транспорта – урегулировать в ходе перевозочного процесса такие взаимоотношения сто-

рон, которые не получили достаточного нормативного разрешения, а также способствовать выполнению перевозочного процесса на данный период. Благодаря заключению долгосрочного договора об организации перевозок обеспечивается четкая координация деятельности всех участников транспортного процесса: грузоотправителя, перевозчика, грузополучателя.

При перевозке грузов возникает необходимость выполнения целого **комплекса вспомогательных операций**, связанных с отправкой и получением грузов: в частности, их упаковка, маркировка, погрузка и выгрузка, доставка на станцию (в порт) отправления или со станции (порта) назначения на склад получателя и др. При эпизодических перевозках эти операции могут выполнить сами грузоотправители и грузополучатели. В случаях, когда поток отправляемых или прибывающих в адрес того или иного лица грузов достигает значительных размеров, самостоятельное выполнение указанных операций становится обременительным и экономически неоправданным. С большей эффективностью это могут делать лица, специально подготовленные и уполномоченные на такую деятельность. Они выступают в качестве **посредников** между перевозчиками и их клиентурой. Такая деятельность по обслуживанию клиентуры транспортных организаций называется **экспедиционной**.

Договор экспедиции относится к числу вспомогательных договоров, связанных с оказанием транспортных услуг. Этим определяется сфера его применения и функции его субъектов (экспедитора и клиента). Он используется там, где возникают отношения по грузовой перевозке. Смысл этого договора в том, чтобы освободить отправителей и получателей от выполнения не свойственных им операций по организации и сопровождению грузоперевозочного процесса. Соответственно, **основная функция**, возлагаемая на экспедитора, состоит в том, чтобы по поручению клиента отправлять или получать грузы, а также оказывать иные сопутствующие этому услуги.

Договор транспортной экспедиции определяется как соглашение, в силу которого одна сторона (**экспедитор**) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (**клиента – грузоотправителя или грузополучателя**) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза (ст. 801 ГК РФ).

Договор экспедиции является **взаимным и возмездным**. Он может быть либо **консенсуальным**, когда экспедитор организует выполнение экспедиционных услуг, либо **реальным**, когда он выполняет их с вверенным ему грузом (в частности, когда экспедитором выступает перевозчик).

По своему содержанию он сходен с рядом других договоров о представительстве. Экспедитор оказывает определенные услуги клиенту, в чем обнаруживается сходство с такими договорами, как поручение, комиссия, агентирование, возмездное оказание услуг. Однако предметом последних является совершение любых сделок и действий, в том числе вовсе не относящихся к транспортной деятельности.

В отличие от этого экспедиция предполагает оказание услуг, непосредственно связанных с перевозкой груза. Поэтому экспедиция не может расс-

матриваться как разновидность одного из названных договоров или их конгломерат.

Напротив, в п. 2 ст. 779 ГК РФ прямо указывается, что правила главы 39 о возмездном оказании услуг не распространяются на экспедиционные услуги. В то же время не исключена возможность субсидиарного применения норм о поручении, комиссии и агентировании к транспортной экспедиции. Ранее такая возможность была прямо предусмотрена ст. 105 Основ гражданского законодательства 1991 г., которая допускала использование норм о поручении, когда экспедитор действовал от имени клиента, и договора комиссии, когда он действовал от собственного имени. В настоящее время ст. 801 ГК косвенно подтверждает такую возможность путем указания на право экспедитора заключать договор перевозки от имени клиента или от собственного имени. Кроме того, любая из сторон договора экспедиции вправе отказаться от его исполнения, что также характерно для поручения, комиссии и агентирования как личных сделок (ст. 806, 977, 1002, 1010 ГК РФ). Таким образом, экспедицию следует рассматривать как особую разновидность сделки о представительстве.

Между договором перевозки и экспедиции также существует внутренняя связь, обусловленная производностью транспортно-экспедиционных услуг от перевозки. Зачастую **обязанности экспедитора** могут быть прямо возложены **на перевозчика** (п. 2 ст. 801 ГК РФ). В этом случае перевозчик не вправе заключать договор перевозки от собственного имени, но может выступать в качестве коммерческого представителя иной стороны (п. 3 ст. 182 ГК РФ).

Кроме того, при использовании в качестве экспедитора самого перевозчика могут сложиться две ситуации. В одной из них перевозчик выступает экспедитором по отношению к другому лицу (например, другому перевозчику), и правила об экспедиции применяются без каких-либо изъятий. В другой – перевозчик становится экспедитором по отношению к собственной перевозке. В последнем случае экспедиция накладывается на перевозку, имея одинаковый субъектный состав в двух обязательствах. Это сказывается на ответственности сторон, сроках давности и других условиях исполнения обоих договоров.

Субъектами договора экспедиции являются клиент – сторона, которой оказываются услуги, и экспедитор – сторона, которая оказывает услуги клиенту. **Клиентами** по договору могут быть любые лица (прежде всего отправитель и получатель груза, а также его собственник), заинтересованные в получении экспедиционных услуг. В качестве **экспедитора** может выступать только предприниматель (коммерческая организация или физическое лицо), получивший лицензию на осуществление транспортно-экспедиционной деятельности. Экспедитором может быть как специализированная организация (иное лицо), так и обычный перевозчик (например, структурное подразделение транспортного предприятия). Как и в договорах поручения, комиссии и агентирования, экспедитор вправе привлечь к исполнению своих обязанностей других лиц, если иное не предус-

мотрено договором экспедиции. При этом экспедитор не слагает с себя ответственности за исполнение договора третьим лицом, на которое возложено исполнение (ст. 403, 805 ГК РФ).

Предметом договора транспортной экспедиции являются услуги, связанные с перевозкой груза. Такие услуги делятся на **основные** (по организации перевозок, включая заключение договора перевозки) и **дополнительные**, которые могут охватывать любые вопросы, касающиеся транспортировки груза.

Договор может быть заключен на **полное или частичное транспортно-экспедиционное обслуживание**. При полном обслуживании экспедитор принимает на себя выполнение всех операций, в том числе доставку от склада отправителя на склад получателя («от склада до склада»). При частичном обслуживании он выполняет все или часть операций, связанных с отправлением или получением груза. И в том и в другом случае к основным услугам могут быть добавлены дополнительные.

Форма договора транспортной экспедиции – простая письменная (ст. 802 ГК РФ). Стандартный набор экспедиционных услуг может оказываться на основании договора присоединения (ст. 428 ГК РФ). Клиент должен выдать экспедитору **доверенность**, если она необходима для выполнения его обязанностей (в частности, в том случае, когда экспедитор действует от имени клиента).

Срок, на который заключается договор экспедиции, определяется характером взаимоотношений сторон. Для выполнения разовых экспедиционных поручений, требующих однократного совершения каких-либо операций (например, отправки или получения партии груза), заключаются разовые договоры экспедиции. Отношения сторон в этом случае могут оформляться путем подачи клиентом заявки и принятия ее к исполнению экспедитором. При наличии постоянной потребности в транспортно-экспедиционном обслуживании заключаются длительные договоры.

Цена договора транспортной экспедиции – вознаграждение экспедитора. Оно определяется по соглашению сторон. В ряде случаев могут использоваться установленные экспедитором тарифы и таксы, т.е. система ставок за выполнение тех или иных операций. Вознаграждение, уплачиваемое экспедитору, следует отличать от компенсации расходов, понесенных последним при осуществлении своей деятельности (по внесению провозной платы, платы за разгрузку и выгрузку груза, по уплате пошлин за хранение груза и пр.).

Содержание договора экспедиции образуют права и обязанности его сторон. Содержание и объем **обязанностей экспедитора** зависят от потребностей клиента. Как отмечалось, можно выделить выполняемые им основные обязанности (операции, услуги), имеющие общее значение, и дополнительные обязанности, обусловленные индивидуальными особенностями конкретного договора. Содержание **основных обязанностей** предопределено самой сущностью договора. Они включают следующие операции:

- организация перевозки груза определенным видом транспорта и по маршруту, выбранному клиентом или экспедитором;

- заключение договора перевозки груза от своего имени или от имени клиента;
- обеспечение отправки груза и его получения в согласованном месте;
- осуществление иных операций, непосредственно связанных с перевозкой (п. 1 ст. 801 ГК РФ).

При этом экспедитор может выполнять не только собственно экспедиционные функции, но и обязанности перевозчика. В последнем случае на его отношения с клиентом распространяются правила о перевозке, включая размер ответственности, сокращенный срок исковой давности и др.

В числе **дополнительных обязанностей** экспедитора могут быть упомянуты:

- получение требующихся для экспорта и импорта документов (сертификатов, санитарных свидетельств и иных разрешений и др.);
- выполнение таможенных и иных формальностей (оформление грузовых таможенных деклараций и пр.);
- проверка количества и состояния груза;
- погрузка и выгрузка груза силами экспедитора;
- сопровождение груза в пути;
- уплата пошлин, сборов и иных расходов, возлагаемых на клиента;
- хранение груза в пункте назначения;
- выполнение иных операций и услуг, предусмотренных договором.

Перечень дополнительных операций, которые могут осуществляться экспедитором, не является исчерпывающим. Причем к числу подобных услуг могут относиться и действия, формально не связанные с перевозкой, но относящиеся к ней в контексте особых договоренностей между клиентом и экспедитором (например, подготовка контракта с перевозчиком и т.п.).

В конкретных договорах экспедиции круг основных и дополнительных обязанностей экспедитора может быть различным. **Типичными**, однако, являются следующие операции:

- представление перевозчику заявок клиента;
- проверка правильности заполнения клиентом транспортных документов;
- получение разрешения на завоз груза к отправлению;
- приемка груза на складе клиента, доставка и сдача его транспортным организациям;
- оплата за клиента провозных платежей;
- заключение договоров перевозки;
- уведомление клиента о прибытии груза;
- раскредитование перевозочных документов на прибывший груз;
- приемка груза на станциях (пристанях, портах) и их доставка клиенту;
- участие в составлении коммерческих актов при несохранности груза.

Кроме того, при транспортной экспедиции внешнеторговых грузов экспедитор обычно принимает на себя **обязанности** по оформлению договоров страхования груза, оплачивает таможенные и иные пошлины и сборы,

оформляет грузовую таможенную декларацию, осуществляет хранение груза и др.

Прекращение договора экспедиции осуществляется по общим правилам путем его надлежащего исполнения и в иных случаях, установленных законом. Особенностью данного договора, как и иных договоров о представительстве, является возможность одностороннего отказа от его исполнения. Любая из его сторон вправе сделать это, предупредив об этом своего контрагента в разумный срок. Такой срок может быть установлен и в самом договоре экспедиции. Неблагоприятным последствием одностороннего отказа является возмещение отказавшейся от договора стороной другой стороне убытков, вызванных его расторжением (ст. 806 ГК РФ).

7.2. Договоры морской перевозки

Перевозка грузов морским транспортом осуществляется на основе договора морской перевозки, который имеет следующие основные формы: чартер, коносамент, букинг-нот, берс-нот и фиксчур-нот.

Договором морской перевозки грузов в трамповом судоходстве является чартер (charter party), в линейном – коносамент (Bill of Lading). Договор морской перевозки груза должен заключаться в письменной форме. Наличие и содержание договора морской перевозки могут подтверждаться чартером, коносаментом или другими письменными доказательствами (ст. 117 Кодекс торгового мореплавания – КМТ РФ).

При перевозках по **чартеру** для размещения груза предоставляется судно целиком или его определенная часть. Эту форму договора применяют при перевозках массовых грузов, поставки которых осуществляются пароходными партиями, наливных, навалочных и лесных.

В чартере детально оговаривают **содержание договора** и взаимные обязательства сторон:

- наименование и технико-эксплуатационные характеристики судна;
- род груза, его транспортные особенности и количество;
- порты погрузки и выгрузки;
- сроки готовности судна под погрузку, фрахт, порядок расчета ста-

лийного времени и т.д.

Условия чартера согласовывают **фрахтователь** и **перевозчик**, при этом они являются обязательными только для партнеров и только на период данной сделки.

На практике для оформления договора используют **типовые профор-**
мы чартеров. В настоящее время насчитывается свыше 400 проформ чарте-
ров, которые охватывают все основные грузопотоки массовых грузов.

В качестве договора морской перевозки при отправлениях мелкопартион-
ных генеральных грузов в линейном судоходстве используют **коносамент**.
В отличие от чартера условия линейного коносамента разрабатывает судо-

ходная компания (конференция) односторонне, без согласования с грузовладельцами, и они являются единными для всех отправителей и действуют в течение длительного времени.

Согласно условиям коносамента капитану предоставляется право размещать груз в подпалубных помещениях судна по своему усмотрению. Размещение груза на верхней палубе должно быть предварительно согласовано с грузовладельцем.

Важной особенностью перевозок по коносаменту является то, что линейные компании, как правило, принимают груз к перевозке заблаговременно до подхода судна (обеспечивают его хранение на своих складах, производят комплектацию судовых партий и подготовку грузовых документов). Погрузка-выгрузка оплачивается судовладельцем и организуется на причалах линии.

Коносамент – один из главных инструментов в сделках, связанных с использованием морских судов. С юридической стороны коносамент представляет собой: **расписку перевозчика** о приеме груза указанного рода, в указанном количестве и состоянии; доказательство договора перевозки; товарораспорядительный документ, позволяющий его владельцу распоряжаться с грузом.

Законом установлены основные руководящие начала для перевозчика и отправителя о времени выдачи коносамента и тех условий, при которых допустима его выдача. Содержание понятия «выдача» коносамента раскрывается в ч. 1 ст. 142 КТМ РФ указанием на две главные **обязанности перевозчика**: выдать коносамент после приема груза и выдать его управомоченному лицу – отправителю. Выполнять свойственные ему функции может только коносамент, обеспеченный грузом.

По российскому праву выдача коносамента допустима после того, как весь груз будет «вверен перевозчику», «после приема груза перевозчиком». В иностранном праве указывается, что для выдачи коносамента требуется, прежде всего, фактическое вручение груза перевозчику, передача ему физического владения грузом и контроль над ним.

Выдача коносамента допускается только после приема груза к перевозке. Он выдается один раз для перевозки данной партии груза. Вторичная выдача коносамента по одному и тому же грузу допустима только при условии возвращения перевозчику ранее выданных отправителю экземпляров. Несоблюдение этого правила приводит к имущественной ответственности перевозчика. Коносамент выписывается на каждую отдельную партию груза, принятого на судно.

Применяются два вида коносаментов в зависимости от времени их выдачи отправителю: для груза, принятого к перевозке (received for shipment), и для груза, принятого на борт (on board или shipped on board). Первый вид практикуется при базисном условии ФАС и при линейных перевозках, когда груз принимается на склад для дальнейшей его отправки на очередном судне по расписанию. В результате грузоотправитель получает возможность иметь на руках товарораспорядительный документ и распоряжаться им по своему усмотрению. Бортовой коносамент выдается на погруженный на борт товар.

В ряде случаев условия контракта требуют, чтобы на коносаменте была еще дополнительная надпись: «на борту» («on board»). Коносаменты, используемые в российской внешней торговле, выписываются обычно для товара, уже погруженного на судно.

В соответствии с «Кодексом торгового мореплавания» коносамент содержит следующие **реквизиты**:

1. Наименование судна.
2. Наименование перевозчика (судовладельческого предприятия).
3. Порт и страна погрузки.
4. Порт и страна выгрузки.
5. Наименование отправителя.
6. Наименование получателя.

При этом предусматриваются следующие **варианты выписки** коносамента:

- конкретное наименование получателя. В этом случае коносамент называется именовым. Применяется он в том случае, когда товар уже продан и отправлен по адресу получателя;
- коносамент на предъявителя. В этом случае графа «грузополучатель» не содержит никаких указаний, и груз выдается тому, кто его предъявит;
- коносамент может быть выписан «приказу отправителя» или «приказу получателя». В этом случае коносамент носит название ордерного. В графе «наименование получателя» должно быть указано: «to order of ...» и далее наименование организации отправителя или получателя. В практике международной торговли и внешней торговли России преобладают ордерные коносаменты, так как они упрощают передачу прав на груз. Именные же коносаменты выписываются реже, преимущественно на ценные грузы.

Помимо стандартных форм чартеров используется большое число **частных чартеров**.

В праве многих стран **рейсовый чартер** понимается как договор морской перевозки груза с условием предоставления под груз всего судна или его определенных помещений. По чартеру фрахтовщик (судовладелец) обязуется перевезти конкретный груз на обусловленном судне за один или несколько рейсов. Фрахтователь обязуется передать этот груз судовладельцу и уплатить фрахт. Рейсовый чартер фрахтовщик заключает от своего имени. Делает это либо сам, либо с помощью услуг посредника – брокера. Рейсовый чартер и договор судовладельца с брокером представляют собой два юридически самостоятельных договора.

Тайм-чартер – это договор, согласно которому одна сторона (судовладелец) обязуется предоставить за вознаграждение другой стороне (фрахтователю) на определенный срок судно для обусловленных договором целей. Цели могут быть различными: для перевозки грузов или пассажиров, производства буксирных, ледокольных и спасательных операций, научных и культурных целей и т.д.

Стандартные формы тайм-чартеров содержат несколько десятков пунктов. Обзор всех их невозможен. Чтобы снизить риски негативного поведения

тайм-чартерного судовладельца, фрахтователи могут до заключения договора запросить необходимую деловую информацию.

Из существующих стандартных форм тайм-чартеров две являются наиболее распространенными. Это универсальный тайм-чартер БИМКО (кодовое название «Балтайм») и «Нью-Йорк Продьюс Эксчейндж» (кодовое название «Найп»). Их чаще всего используют для перевозки сухогрузных грузов.

Правовая природа тайм-чартера понимается неодинаково. В США, Великобритании, Германии, Югославии тайм-чартер рассматривают как односторонний с рейсовым чартером договор. В РФ его признают разновидностью договора найма. В Польше он считается самостоятельным договором. Во Франции тайм-чартер есть один из трех видов договора фрахтования судна. Его компонентами являются два элемента: наём судна и наём услуг экипажа. Приоритет отдается первому элементу.

Технические характеристики судна влияют на финансовый результат фрахтования, поэтому в преамбуле тайм-чартера содержится развернутая характеристика судна.

Срок сдачи в тайм-чартер устанавливается соглашением сторон и устанавливается в днях, месяцах, годах. Судно также может быть сдано на выполнение определенных рейсов и определенных работ.

Тайм-чартеры часто наделяют фрахтователя **правом выдавать коносаменты**, подписанные капитаном судна. Сюда относятся и случаи, когда условия таких коносаментов существенно отличаются от условий заключенного тайм-чартера. Достаточно очевидно, что право фрахтователя осуществлять коммерческую эксплуатацию судна в сочетании с его правом выдавать коносаменты могут привести к резкому увеличению ответственности судовладельца. Для решения этой проблемы в тайм-чартер включается условие, обязывающее фрахтователя освободить судовладельца от любой дополнительной ответственности, возложенной на него в результате реализации фрахтователем своих прав. Даже если в тайм-чартере и нет такого условия, суды некоторых стран толкуют его таким образом.

В соответствии с условиями **рейсового чартера** и **тайм-чартера** судовладелец наделен **правом владения судном**. Он же и оказывает услуги с помощью своего капитана и судового экипажа. По **бербоут-чарттеру** владение судном и контроль над ним переходят фрахтователю. Он с точки зрения всех практических целей рассматривается как владелец судна в течение срока действия чартера. Капитан и судовой экипаж становятся служащими фрахтователя, который несет ответственность за управление, эксплуатацию и плавание судна.

Обязанность фрахтователя – снабдить судно всеми необходимыми припасами, водой, смазочными материалами. Фрахтователь несет все расходы по эксплуатации судна, а также риски, возникающие в связи с эксплуатацией судна.

Право на вознаграждение за спасение и оказание помощи на море принадлежит фрахтователю.

Если на зафрахтованном судне перевозятся грузы третьих лиц, то перевозчиком считается фрахтователь. Он несет ответственность за несохранность груза перед грузовладельцем. Условия этой ответственности определяются рейсовым чартером или коносаментом.

Наряду с чартером в заграничном сообщении применяются такие формы договора фрахтования, как **букинг-нот**, **берс-нот**, **фиксчур-нот**, в которых более кратко, чем в чартере, фиксируются условия договора.

Букинг-нот является заявкой грузоотправителя для бронирования на судне, совершающем очередной рейс, места для определенной партии груза. Букинг-нот за подписью грузоотправителя вручается перевозчику или его агенту и, скрепленный подписью последнего, обретает характер договора морской перевозки. Применяют его в линейном плавании.

Берс-нот – разновидность договора морской перевозки, который может применяться как в трамповом, так и в линейном судоходстве. В том случае, когда в трамповом судоходстве судно отфрахтовано на перевозку партии груза, не обеспечивающей полной загрузки судна, перевозчик старается получить дополнительный груз и погрузить его на том же причале, на котором производится погрузка судна. Договор на перевозку таких дополнительных партий груза оформляется в форме берс-нота.

Фиксчур-нот применяют в трамповом судоходстве для фиксирования факта заключения сделки о фрахтовании судна до подписания договаривающимися сторонами чартера. После подписания чартера фиксчур-нот теряет силу как доказательство наличия и содержания договора морской перевозки.

7.3. Договор на международную автомобильную перевозку

При осуществлении внешнеторговых перевозок **автомобильный транспорт** имеет определенные преимущества перед другими видами транспорта: маневренность, доставка грузов «от двери до двери»; срочность и регулярность доставки; доставка может быть организована по системе «just in time» (точно в срок); упаковка (требуется в меньших объемах или не требуется вовсе). Автомобильный транспорт обеспечивает высокую валютную эффективность перевозок.

Основными договорами, регламентирующими международные автомобильные перевозки, являются Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) 1956 г., Конвенция о дорожном движении 1971 г., Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 г., Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ) 1957 г.

Конвенция КДПГ предусматривает, что договор перевозки груза автомобилем должен быть подтвержден **накладной** на перевозку груза. Она должна выдаваться в трех экземплярах и подписываться отправителем и пе-

ревозчиком. Первый экземпляр выдается отправителю, второй прилагается к товарам, а третий остается у перевозчика. Накладная на перевозку груза является доказательством заключения договора перевозки, ее условий и получения товаров перевозчиком.

В октябре 1997 г. государства – члены СНГ заключили **Конвенцию о международных автомобильных перевозках пассажиров и багажа**. Действие этой Конвенции распространяется на перевозчиков государств-участников, выполняющих перевозку пассажиров и багажа в международном сообщении автобусами, независимо от страны их регистрации, и имеет для них обязательную силу. Конвенция определяет порядок организации международных перевозок, страхования грузов и пассажиров, пограничный и таможенный контроль.

В Конвенции закреплены коллизионные нормы, которые указывают, право какого государства должно быть применено для урегулирования отношений с иностранным элементом, а именно закон места нахождения государственного органа, закон страны следования, закон суда, закон места причинения вреда и др.

Проблемы правового регулирования международных автомобильных перевозок в общей форме затрагиваются в **двусторонних договорах** РФ с иностранными государствами. Так, на основе Соглашения между правительствами **РФ и ФРГ** о международном автомобильном сообщении 1993 г. осуществляются автомобильные перевозки пассажиров и грузов между обеими странами и транзитом по их территориям по дорогам, открытым для международного автомобильного сообщения, автотранспортными средствами, зарегистрированными в РФ или в ФРГ. Перевозка грузов между обеими странами или транзитом по их территориям грузовыми автомобилями с прицепами требуют разрешения компетентных органов обоих государств. На каждую перевозку грузов требуется отдельное разрешение, дающее право на совершение одного рейса туда и обратно. Перевозки грузов должны осуществляться по накладным, по форме соответствующим общепринятому международному образцу. Перевозки могут выполняться только перевозчиками, которые согласно внутреннему законодательству своей страны допущены к осуществлению международных перевозок. Перевозчику не разрешается осуществлять перевозки пассажиров и грузов между двумя пунктами, расположенными на территории договаривающейся стороны.

На основании ст. 5 Соглашения между **РФ и Ираном** о международном автомобильном сообщении 1992 г. перевозчики обеих стран имеют право осуществлять без разрешений перевозки экспортно-импортных грузов между Россией и Ираном.

Перевозки грузов транзитом по территории другой договаривающейся стороны, а также из трех стран на территорию другой договаривающейся стороны и с территории другой договаривающейся стороны в третьи страны будут осуществляться на основе разрешений, выдаваемых компетентными органами России и Ирана.

Разрешений не требуется на перевозки автотранспортными средствами следующих грузов: а) выставочных грузов; б) спортивных грузов для проведения спортивных соревнований; в) тел умерших; г) почты; д) поврежденных автотранспортных средств; е) личного домашнего имущества при переселении; ж) грузов, предназначенных для гуманитарной помощи.

При выполнении перевозок перевозчики обязаны заранее застраховать автотранспортное средство в соответствии с установленным порядком страхования гражданской ответственности.

Федеральный закон РФ «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения» от 9 июля 1998 г. определяет правовые основы мер по усилению государственного контроля за соблюдением порядка осуществления международных автомобильных перевозок на территории РФ грузовыми транспортными средствами или автобусами, принадлежащими как российским, так и иностранным перевозчикам.

Международная автомобильная перевозка – перевозка транспортным средством грузов или пассажиров за пределы территории РФ или на ее территорию, а также транзитом через территорию РФ.

Международные автомобильные перевозки иностранными перевозчиками по территории РФ осуществляются в соответствии с российскими разрешениями и многосторонними разрешениями. Порядок выдачи разрешений определяется Правительством РФ.

В условиях создания и функционирования Таможенного союза Россия – Беларусь – Казахстан вопросы о перемещении грузов по таможенной территории Таможенного союза решает Комиссия Таможенного союза.

Российские перевозчики допускаются к международным автомобильным перевозкам при наличии лицензии на этот вид деятельности.

Страхование средств автотранспорта – один из видов автотранспортного страхования, объектами которого выступают механизированные и другие средства транспорта, подлежащие государственной регистрации органами государственной инспекции безопасности дорожного движения: все виды легковых и грузовых автомобилей и автобусов, мотоциклы, мотороллеры и другой мототранспорт возможных моделей, тракторы.

В международной практике существуют два **вида страхования** автотранспорта: каско и карго. При страховании на условиях **каско** (этот термин в переводе с испанского означает корпус судна или машины) объектом служит транспортное средство в комплектации завода-зготовителя. Страховая защита может быть распространена и на дополнительное оборудование, не входящее в заводской комплект, например на телеаппаратуру, противоугонные средства, сигнализацию и т.д.

Отечественные страховые компании обычно предлагают комбинированное страхование, когда страхуется не только транспортное средство, но и ответственность автовладельца, дополнительное оборудование, багаж, находящийся в транспортном средстве и прицепе (кроме антиквариата,

драгоценных металлов, документов, ценных бумаг и т.п.), жизнь и здоровье водителя и пассажиров.

Автотранспортное страхование включает в себя несколько самостоятельных видов страхования:

- страхование авто-каско, объектами которого являются сами автотранспортные средства и некоторые другие виды транспорта;
- страхование авто-комби, объектами которого являются водители, пассажиры и принадлежащий им багаж. Объектом страхования является имущественная ответственность, связанная с рисками на случай травмы, смерти, ущерба и случайностей, неизбежно возникающих при эксплуатации транспортного средства как источника повышенной опасности в период действия договора страхования.

При страховании багажа страховое покрытие не распространяется на антикварные и уникальные предметы, изделия из драгоценных металлов, драгоценных, полудрагоценных и поделочных (цветных) камней, предметы религиозного культа, коллекции, картины, рукописи, денежные знаки, ценные бумаги, документы и фотоснимки, а также на предметы, не принадлежащие страхователю и членам его семьи, либо предназначенные для продажи в связи с занятием предпринимательской деятельностью (если иное не оговорено в дополнительных условиях при заключении договора).

При страховании водителя и пассажиров от несчастного случая по желанию клиента страхуется или весь салон, или отдельные посадочные места.

Транспортное средство может принадлежать страхователю на праве собственности либо взято им в аренду и т.д. В любом случае страхователь должен иметь в отношении страхуемого транспортного средства имущественный интерес.

Объем страховой ответственности зависит от вариантов (программ) страхования, разработанных конкретными страховщиками, и от пожеланий клиентов. Например, страхование от столкновения с животными характерно для сельской местности, от противоправных действий третьих лиц – в городах, от угона – для всех.

Некоторые страховщики заключают договоры с включением дополнительных требований, например наличия гаража, установки противоугонной защиты определенной модели и т.п. Автотранспорт, принадлежащий предприятиям и организациям, страхуется в пакете с другим имуществом.

Транспортное средство может быть застраховано на сумму:

- стоимости автомобиля в новом состоянии по рыночной цене на момент заключения договора;
- стоимости автомобиля с учетом износа;
- ответственности страхователя за эксплуатацию автомобиля согласно договору аренды;
- частичной стоимости по системе пропорциональной ответственности.

При исчислении страховой суммы принимаются во внимание марка автомобиля, модель, год выпуска, величина пробега, а также дополнительное страхование вместе с транспортным средством прицепа, трейлера и т.п.

При страховании транспортного средства на случай утраты товарного вида в качестве страховой суммы может быть принята стоимость восстановительного ремонта (без учета стоимости частей и материалов), умноженная на коэффициент в зависимости от даты выпуска. Например, коэффициент может быть равен 1,5 при сроке эксплуатации до одного года; 1,3 – до двух лет; 1,1 – до трех лет; 1,0 – до четырех и 0,9 – до пяти лет. Транспорт старше пяти лет по этому риску обычно не страхуется.

Страхование водителя и пассажиров может осуществляться по системе мест в автомобиле или по паушальной системе.

Страхование «по системе мест» предусматривает, что страховая сумма устанавливается для каждого места в автомобиле. Общее число застрахованных мест определяется по данным технического паспорта транспортного средства. При паушальной системе устанавливается общая страховая сумма для всех пассажиров и водителя, каждый из которых при наступлении страхового случая считается застрахованным лицом в определенной доле от общей страховой суммы. Причем размер доли зависит от числа лиц, находившихся в автомобиле в момент аварии.

При заключении договора страхования необходим предварительный осмотр транспортного средства для уточнения следующих сведений: марки автомобиля, модели, номера шасси, двигателя, года выпуска, мощности и объема двигателя, стоимости транспортного средства и дополнительного оборудования, цвета и регистрационного номера средства транспорта.

Размер страховой премии рассчитывается по ставкам, установленным в зависимости от вида транспортного средства и варианта страхования. При страховании средств автотранспорта могут быть предоставлены льготы в виде скидок со страховой премии при условии страхования средства транспорта без перерыва в течение ряда лет (2-х, 3-х лет), отсутствия страховых случаев и произведенных страховых выплат по ним и пр.

При определении страхового тарифа и соответственно страховой премии принимаются во внимание следующие факторы:

- страховые риски, заявленные на страхование;
- марка и модель машины;
- собственник транспортного средства;
- условия хранения: гараж, стоянка (по договору или на время);
- тип защитного устройства (охранная, противоугонная);
- регион страхования;
- характер использования транспортного средства: в личных или служебных целях, для перевозки промышленных грузов, частного извоза и т.д.;
- квалификация и стаж водителя.

При наступлении страхового события страхователь должен безотлагательно заявить об этом в страховую компанию в установленный в договоре срок,

а также в другие компетентные службы: государственная инспекция безопасности дорожного движения, пожарный надзор и пр.

Существуют **две формы возмещения ущерба по каско**. Первая – выполнение ремонтных работ на станции техобслуживания, принадлежащей страховой компании или связанной с ней договором. Вторая форма возмещения – денежная компенсация. Размер нанесенного страхователю ущерба и сумма страхового возмещения определяются на основании страхового акта и приложенных к нему документов (органов милиции, государственной инспекции безопасности дорожного движения, пожарного надзора, следственных, судебных органов, медицинских учреждений и др.), а при частичном повреждении средства транспорта, помимо этого, – на основании сметы на ремонт (восстановление), составленной представителем страховщика, приглашенным специалистом или соответствующим предприятием по ремонту (станцией технического обслуживания и т.п.). Смета составляется на основании действующих на день страхового случая прейскурантов розничных цен на запасные части, детали и принадлежности к транспортным средствам и прейскурантов цен на ремонтные работы.

Страховое возмещение выплачивается в размере нанесенного ущерба, но не выше страховой суммы, установленной в договоре страхования.

Стоимость остатков устанавливается с учетом их износа и обесценения в результате данного страхового случая. Под уничтожением средства транспорта понимается его полная гибель (конструктивная и фактическая). Обычно она принимается за таковую, если стоимость восстановительного ремонта средства транспорта (включая стоимость транспортировки к месту ремонта) составляет не менее 75% страховой суммы или действительной стоимости транспортного средства на момент заключения договора.

В сумму ущерба включаются расходы на замену поврежденных деталей и стоимость ремонтных работ, вычитается стоимость остатков, пригодных для дальнейшего использования (с учетом их обесценения и износа).

Кроме того, в сумму ущерба включаются расходы по спасанию, приведению в порядок, транспортировке поврежденного средства транспорта до ближайшего ремонтного пункта или постоянного места жительства страхователя (стоянки автомобиля).

Если ущерб частично (но не менее необходимой суммы) возмещен или по решению суда должен быть возмещен виновником аварии, то страховая выплата корректируется с учетом суммы, причитающейся с виновного лица.

Кроме стандартных для всех видов страхования оснований для отказа в выплате возмещения, в автотранспортном страховании имеются специфические, в том числе управление транспортным средством страхователем, членами его семьи или другими уполномоченными им лицами в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения либо без удостоверения на право вождения транспортного средства определенной категории, а также в случаях полного возмещения ущерба лицом, виновным

в его причинении, использования транспортного средства для обучения вождению, для участия в соревнованиях.

7.4. Договор на железнодорожную перевозку

По сравнению с другими видами транспорта **железнодорожный транспорт** имеет серьезные преимущества. Во-первых, он способен перевозить самые различные грузы и выполнять массовые перевозки грузов и пассажиров. Во-вторых, железнодорожный транспорт имеет большую дальность и относительно высокую скорость перевозок. В-третьих, перевозки по железной дороге имеют сравнительно низкую себестоимость перевозок и высокую безопасность доставки грузов.

Одним из основных договоров по регламентации железнодорожных перевозок является **Соглашение о международных перевозках (КОТИФ) 1980г.**, учредившее Организацию международного железнодорожного транспорта.

В КОТИФ предусмотрены предельные сроки доставки грузов. Например, общие сроки доставки грузов составляют для грузов большой скоростью 400 км в сутки, а для грузов малой скоростью – 300 км в сутки.

Соглашение 1980 г. определяет предельный размер ответственности железных дорог в случае несохранности перевозимых грузов в расчетных единицах МВФ – «специальных правах заимствования».

Российская Федерация не является участницей Соглашения о международных железнодорожных перевозках 1980 г., но его положения, связанные с ним инструкции и другие нормативные акты применяются при перевозках российских внешнеторговых грузов в страны Европы и из этих стран в Россию.

Российская Федерация является участницей **Соглашения о международном железнодорожном сообщении (СМГС) 1951 г.** (пересмотрено в 1992 г.). Оно устанавливает прямое международное сообщение для перевозок грузов между железными дорогами Албании, Болгарии, Китая, КНДР, Монголии, Польши, Румынии, России и ряда других стран.

В соответствии со ст. 7 Соглашения перевозка грузов оформляется **накладной**, состоящей из трех листов: оригинал накладной; лист выдачи груза; лист уведомления о прибытии груза. Отправитель должен объявить в накладной ценность ряда грузов при предъявлении их к перевозке, например золота, серебра и платины, а также изделий из них; драгоценных камней; ценных мехов; отснятых фильмов; картин; статуй. Железная дорога не обязана проверять правильность и достаточность документов, приложенных отправителем к накладной. При неправильном, неполном и неточном указании в накладной сведений и заявлений с отправителя взыскивается штраф в пятикратном размере провозной платы. В случае перегруза вагона сверх его максимальной грузоподъемности отправитель выплачивает штраф в пятикратном размере провозной платы.

Соглашение определяет сроки доставки грузов большой скоростью и малой скоростью. Эти сроки удлиняются на время задержки для выполнения таможенных и других правил; перерыва в сообщении, происшедшего не по вине железной дороги и временно препятствующего началу или продолжению перевозки; задержки, происшедшей в результате изменения договора перевозки.

По прибытии груза на станцию назначения железная дорога обязана выдать груз, оригинал накладной и лист уведомления о прибытии груза получателю.

Железная дорога должна составить **коммерческий акт**, если во время перевозки или выдачи груза она производит проверку состояния груза, его массы или количества мест и если при этом будет установлена полная или частичная утрата груза, недостача массы, отсутствие накладной и т.д.

Соглашение (разд. V) подробно определяет **виды и формы ответственности** железных дорог. Железная дорога, принявшая груз к перевозке по накладной СМГС, ответственна за выполнение договора перевозки на всем пути следования груза до выдачи его на станцию назначения. Каждая последующая железная дорога, принимая к перевозке груз вместе с накладной, вступает тем самым в этот договор перевозки и принимает на себя возникающие по нему обязательства.

Железная дорога ответственна за просрочку в доставке груза и за ущерб, возникший вследствие полной или частичной утраты, недостачи массы, повреждения, порчи или снижения качества груза по другим причинам за время с момента принятия груза к перевозке до выдачи его на станции назначения.

Железная дорога освобождается от ответственности за полную или частичную утрату груза, уменьшение массы, повреждение, порчу или снижение по другим причинам качества груза, если они, например, произошли: а) вследствие обстоятельств, которые железная дорога не могла предотвратить и устранение которых от нее не зависело; б) вследствие ненадлежащего качества груза при его приемке к перевозке на станции отправления или вследствие

особых естественных свойств груза, вызвавших его самовозгорание, поломку, ржавчину, внутреннюю порчу и т.д.; в) по вине отправителя или получателя или вследствие их требований, в силу которых нельзя возложить вину на железную дорогу.

Соглашение подробно регламентирует **порядок и размеры возмещения за просрочку** в доставке груза, снижения качества груза, а также при полной или частичной утрате груза (ст. 25–27). Выплата сумм возмещений и штрафов производится в валюте той страны, железная дорога которой производит выплату этих сумм.

Претензии и иски по договору перевозки могут быть заявлены в течение 9 месяцев, за исключением претензий и исков о просрочке в доставке груза, для предъявления которых установлен двухмесячный срок.

В 1989 г. заключена **Конвенция о гражданской ответственности за ущерб, причиненный при перевозке опасных грузов автомобильным, железнодорожным и внутренним водным транспортом (КГПОГ)**. Цель этой конвенции – установить единообразные правила, обеспечивающие соответствующее и скорейшее возмещение ущерба, причиненного при перевозке опасных грузов соответствующими видами транспорта.

Согласно ст. 5 субъектом ответственности является перевозчик, который с момента инцидента несет ответственность за ущерб, причиненный любыми опасными грузами в ходе их перевозки, например железнодорожным транспортом. Если перевозчик докажет, что ущерб был причинен всецело или частично в результате поведения потерпевшего лица, которое совершило действие или упущение с намерением причинить ущерб либо по небрежности этого лица, перевозчик может быть полностью или частично освобожден от ответственности перед таким лицом.

Ответственность перевозчика железнодорожным транспортом по искам, предъявляемым в связи с каким-либо одним инцидентом, ограничивается следующими размерами: в отношении исков, связанных со смертью или телесными повреждениями, – 18 млн расчетных единиц, а в отношении любых других исков – 12 млн расчетных единиц. Расчетной единицей согласно ст. 12 Конвенции является единица специальных прав заимствования, как она определена МВФ.

Перевозчик может создать фонд в суде или другом компетентном органе любого из государств-участников. Любой созданный таким образом фонд служит только для удовлетворения требований по искам, в отношении которых ответственность может быть ограничена на основании Конвенции 1989 г. Фонд может быть создан либо путем внесения суммы в депозит, либо путем представления банковской гарантии или любого другого обеспечения, допускаемого законодательством государства-участника, в котором создается фонд, и признаваемого достаточным судом или другим компетентным органом.

Российская Федерация заключила **двусторонние договоры** по вопросам регламентации железнодорожных перевозок. В них решаются вопросы координации железнодорожных перевозок и особенности правового регулирования деятельности предприятий, учреждений и организаций железнодорожного транспорта. В соглашениях **со странами СНГ** констатируется сохранение действующего порядка осуществления международных перевозок грузов и пассажиров железнодорожным транспортом. Они сохраняют сложившиеся технологические связи между железными дорогами, устанавливая систему ответственности за нарушение технологических параметров перевозочной работы.

Например, Соглашение между **РФ и Казахстаном** об особенностях правового регулирования деятельности предприятий, учреждений и организаций железнодорожного транспорта 1996 г. определяет порядок применения железнодорожных тарифов при перевозках пассажиров и грузов по участкам

железных дорог (применяются тарифы государств – собственников соответствующих участков железных дорог).

Следует обратить внимание и на то, что 21.05.2010 между правительствами России, Беларуси и Казахстана было подписано соглашение «Об особенностях таможенного транзита товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом по таможенной территории Таможенного союза».

В Российской Федерации экономические, правовые и организационные основы деятельности железнодорожного транспорта определяет Федеральный закон «О федеральном железнодорожном транспорте» 1995 г. В соответствии со ст. 18 этого Закона организация перевозок пассажиров, грузов, грузобагажа и багажа в международном железнодорожном и прямом международном смешанном сообщениях, развитие международных транспортных связей и внешнеэкономическая деятельность осуществляются федеральным органом исполнительной власти в области железнодорожного транспорта. Перевозки грузов в прямом международном смешанном сообщении производятся на основании соответствующих международных договоров РФ.

Ответственность предприятий железнодорожного транспорта за неисполнение, ненадлежащее или несвоевременное исполнение обязательств по перевозке пассажиров, хранению и перевозке грузов, грузобагажа и багажа в международном сообщении определяются в соответствии с международными договорами РФ.

7.5. Основные условия договора при авиаперевозке товаров

В отличие от других видов транспорта в **перевозках на воздушном транспорте** первое место занимают пассажиры. Воздушный транспорт широко используется для перевозки срочных, скоропортящихся ценных и других грузов, багажа и почты.

Перед другими видами транспорта авиационный имеет определенные **преимущества**. К наиболее важным из них относятся: высокая скорость движения пассажиров и грузов; сокращение пути, что оказывает существенное влияние на экономию времени по доставке пассажиров и грузов; быстрота организации воздушного сообщения; высокая маневренность и приспособляемость авиатранспорта к различным объектам перевозок, к их сезонным колебаниям.

Международные воздушные перевозки регламентируются в основном **Конвенцией о Международной гражданской авиации 1944 г., Конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г. (Варшавская конвенция), двусторонними договорами РФ и национальным законодательством государств.**

Для большинства международных перевозок (включая отрезки международной перевозки) ответственность за утрату, повреждение или задержку

багажа ограничивается суммой приблизительно 9,07 долл. США за фунт (20 долл. США за 1 кг) зарегистрированного багажа и 400 долл. США за незарегистрированный багаж каждого пассажира. Повышенная ценность багажа может быть заявлена на определенные виды предметов (например, хрупкие, ценные и скоропортящиеся предметы).

Согласно ст. 28 Конвенции иск может быть заявлен по выбору истца в судах одного из следующих государств: по месту жительства перевозчика, по месту нахождения его главного управления или конторы, которой был заключен договор, или по месту исполнения перевозки.

В мае 1999 г. принята **Монреальская конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок**. В ней уточнены: понятие воздушных перевозок, обязанности сторон, пределы ответственности в СПЗ, юрисдикция по разрешению споров и т.д.

Монреальская конвенция применяется при всякой международной перевозке людей, багажа или груза, осуществляемой за вознаграждение посредством воздушного судна. Она применяется также к бесплатным перевозкам, осуществляемым посредством воздушного судна авиатранспортным предприятием. В соответствии со ст. 1 Конвенции международной перевозкой называется всякая перевозка, при которой место отправления и место назначения вне зависимости от того, имеется или нет перерыв в перевозке или перегрузка, расположены либо на территории двух государств-участников, либо на территории одного и того же государства-участника.

Вопросам международных воздушных перевозок посвящена **гл. XV Воздушного кодекса Российской Федерации 1997 г. (ВК РФ)**. Согласно ст. 100 ВК РФ перевозчиком является эксплуатант, который имеет лицензию на осуществление воздушной перевозки пассажиров, багажа, грузов или почты на основании договоров воздушной перевозки. Международной воздушной перевозкой считается воздушная перевозка, при которой пункт отправления и пункт назначения расположены: а) соответственно на территориях двух государств; б) на территории одного государства, если предусмотрен пункт (пункты) посадки на территории другого государства.

За вред, причиненный жизни или здоровью либо имуществу пассажира воздушного судна при воздушной перевозке, владелец воздушного судна несет ответственность в размере, предусмотренном гражданским законодательством РФ, если иное не предусмотрено международным договором РФ.

Вопросы регламентации международных воздушных перевозок также отражены в **двусторонних договорах РФ**. Например, в Соглашении между правительствами **РФ и Киргизской Республики** о воздушном сообщении и сотрудничестве в области воздушного транспорта 1996 г. указывается, что коммерческие вопросы, касающиеся полетов воздушных судов и перевозок пассажиров, груза и почты на договорных линиях, будут решаться по договоренности между назначенными авиапредприятиями и представляться на утверждение авиационных властей договаривающихся сторон. Тарифы на любой договорной линии должны устанавливаться на разумном уровне с учетом всех соответствующих факторов, включая эксплуатационные расхо-

ды, разумную прибыль и тарифы других авиапредприятий для любой части установленного маршрута.

Контрольные вопросы

1. Какие факторы следует учитывать при выборе транспортного средства для перевозки грузов?
2. Охарактеризуйте основные виды транспорта, используемые в современных международных бизнес-операциях.
3. В чем сущность договора транспортной экспедиции?
4. Каковы основные признаки международной перевозки?
5. Каковы основные виды международных перевозок грузов?
6. Какие документы оформляются при перевозке грузов различными видами транспорта?
7. Что такое «транспортная составляющая» и какова ее роль в определении цены доставки товара?

ТЕМА 8. ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР. ДОГОВОР ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ. ДОГОВОРЫ НА СОЗДАНИЕ (ПЕРЕДАЧУ) НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Основные понятия

Международный обмен технологиями
Формы передачи технологий
Патентное соглашение
Международное лицензионное соглашение
Лицензионные платежи
Международный инжиниринг
Научно-технические услуги
Договор о передаче ноу-хау
Международное техническое содействие
Права интеллектуальной собственности

8.1. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями

Неотъемлемым элементом международных экономических отношений является **международный обмен технологиями**. Товарная реализация технологии может проходить как в отчуждаемой, так и в неотчуждаемой форме, как в форме овеществленной, так и в неовеществленной. Связано это с тем, что технология реализуется не непосредственно, а через своих носителей, характер которых во многом и определяет форму ее товарной реализации.

Особенностью международного обмена технологиями является то, что такой обмен осуществляется как через собственные организационные формы, так и через самостоятельные формы международных экономических отношений. К первым относятся международные патентно-лицензионные операции и международная техническая помощь, а ко вторым – международное движение капитала в форме прямых иностранных инвестиций, международные стратегические альянсы, международная торговля и международное миграционное движение рабочей силы. Данное обстоятельство существенно затрудняет статистический учет международного обмена технологиями.

Собственные организационные формы международного обмена технологиями не лидируют по масштабам такого обмена и уступают такой «косвен-

ной» его форме, как прямые иностранные инвестиции. В совокупности международное движение капитала в форме прямых иностранных инвестиций, международная торговля, международные патентно-лицензионные операции, международное миграционное движение рабочей силы, международная техническая помощь и международные стратегические альянсы составляют основные каналы доступа к современной технологии в мировом хозяйстве.

Передача технологии осуществляется в различных формах, разными способами и по разным каналам. Она может передаваться на коммерческой и некоммерческой основе.

Формы передачи технологии на **некоммерческой основе**:

- информационные массивы специальной литературы, компьютерные банки данных, патенты, справочники и др.;
- конференции, выставки, симпозиумы, семинары, клубы, в том числе постоянно действующие;
- обучение, стажировка, практика студентов, ученых и специалистов, осуществляемые на паритетных основах университетами, фирмами, организациями и др.;
- миграция ученых и специалистов.

Основной поток передачи технологии в некоммерческой форме приходится на непатентоспособную информацию – фундаментальные НИОКР, деловые игры, научные открытия и не запатентованные изобретения.

Основными формами **коммерческой передачи** информации являются:

- продажа технологии в материализованном виде – станков, агрегатов, автоматического и электронного оборудования, технологических линий и др.;
- иностранные инвестиции и сопровождающие их строительство, реконструкция, модернизация предприятий, фирм, производств, если они сопровождаются притоком инвестиционных товаров, а также лизингом;
- продажа патентов;
- продажа лицензий;
- совместное проведение НИОКР, научно-производственная кооперация;
- инжиниринг.

Патент – это свидетельство, выдаваемое компетентным органом изобретателю и его правопреемнику и удостоверяющее наличие у владельца монопольного права на использование этого изобретения.

Патент дает владельцу титул собственности на изобретение, который обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца.

Срок обладания патентом определяется законодательством каждой страны и составляет в среднем 15–20 лет. Однако реальный срок действия патента в современных условиях значительно меньше и составляет 6–9 лет.

Согласно **патентному законодательству** патент действует только на территории той страны, где он выдан. Поэтому для обеспечения патентной

защиты изобретения в других странах необходимо запатентовать там данное изобретение.

Если патентовладелец за определенное вознаграждение передает полностью собственность на изобретение другому лицу, т.е. передает все вытекающие из патента права на использование его изобретения, речь идет о **продаже патента**, которая совершается на основе **патентного соглашения**. К продаже патентов прибегают, как правило, мелкие и средние фирмы, изобретатели-одиночки, не располагающие финансовыми возможностями для самостоятельного использования изобретения.

Если патентовладелец сохраняет право собственности на изобретение и лишь разрешает на определенное время за установленное вознаграждение использовать права, вытекающие из патента, речь идет о **купле-продаже лицензии на использование изобретения**, осуществляемой на основе **лицензионного соглашения**.

Лицензия (патентная) – это разрешение, выдаваемое патентовладельцем (он же – **лицензиар**) другому лицу или фирме (**лицензиат**) на право промышленного или торгового использования содержания патента.

Лицензия выдается за определенное вознаграждение, на определенных условиях и на определенный договором срок. При этом право собственности на объект лицензии остается за патентовладельцем.

Если лицензии или патенты передаются или продаются за границу, это уже считается международной нетоварной коммерческой сделкой. Предоставление за границу лицензий и товарных знаков называется **международным лицензированием**, которое является основной формой международно-го обмена технологиями.

Объект лицензионных соглашений – разработка конструктивного, технологического характера, состав материала или сплава, вещество, способ лечения, методы поиска или добычи полезных ископаемых, методики расчетов, сведения организационного, финансового, управленческого характера и т.д., как содержащая изобретения, так и не содержащая таковых, а также товарные знаки и промышленные образцы. Как показывает практика, используется 15–30% потенциально полезной технологии, а остальные 70–85% не используются потому, что потребители не знают о ее существовании.

Международное лицензирование (**преимущества**):

- главная форма научно-технического обмена между странами;
- стремление к ускорению внедрения на рынок новой продукции из-за стремительности технологического прогресса;
- преодоление протекционистских барьеров;
- продажа лицензий внутри ТНК, что дает возможность производства и реализации новых товаров по местонахождению дочерних предприятий;
- расширение инвестиций и приобретение участия на зарубежных предприятиях;
- сохранение производственных секретов внутри ТНК;
- повышение конкурентоспособности на внешних рынках и усиление монопольного положения;

- быстрая окупаемость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- экономия на НИОКР;
- сокращение сроков морального старения товаров;
- получение доступа к новейшим технологиям;
- боязнь национализации прямых капиталовложений.

Международное лицензирование (недостатки):

- усиление зависимости лицензиата от иностранных техники и технологии при одновременном свертывании собственных научных исследований, что в конечном итоге тормозит развитие национальной науки и техники;
- усиление зависимости отдельных отраслей, а иногда и национальной экономики в целом от иностранных фирм;
- выплата больших и все возрастающих вознаграждений становится бременем для национальной экономики.

Лицензионная торговля – форма международной торговли технологией, включающая сделки с ноу-хау, патентами и лицензиями на изобретения. **Объект лицензионной торговли** – лицензии на использование технологического опыта, изобретений, промышленных секретов, товарных знаков и т.д.

Наиболее крупными покупателями лицензий являются Япония, Франция, Германия и Италия. У США поступления от продажи лицензий почти в 17 раз превышают их платежи по закупленным лицензиям.

Международное лицензионное соглашение – соглашение, по которому одна сторона (лицензиар) предоставляет право на использование изобретения или иного технического достижения (лицензию), а другая сторона (лицензиат) выплачивает за это определенное вознаграждение.

Условия лицензионного соглашения могут устанавливать:

- территорию применения лицензии (часть государства, одно или несколько государств);
- форму использования объекта лицензии (производство изделий и/или их продажа, применение технологии и т.д.);
- срок применения (обычно от пяти до десяти лет) и др.

Международный договор купли-продажи, включающий поставку оборудования. Здесь может быть предусмотрена сопутствующая лицензия с предоставлением дополнительной информации о технологическом процессе, в котором участвует оборудование, часть конструкторской документации для возможного изготовления запасных частей, ремонта оборудования.

Комбинированные международные договоры о продаже лицензий и поставке оборудования, когда лицензиат при покупке лицензии на производство сложных машин наряду с технической документацией и обучением специалистов для более качественного освоения производства ставит условие о поставке ряда сложных узлов сначала в готовом виде, чтобы затем постепенно перейти на их самостоятельное изготовление.

Международные договоры о проектировании и строительстве промышленных объектов, при осуществлении которых за рубежом составной частью договора или дополнением к нему может быть лицензионная часть,

касающаяся передачи патентных прав и ноу-хау, входящих в проект, объект строительства, технологию и оборудование.

Международные договоры о научно-техническом сотрудничестве, которое предусматривает обмен информацией о научно-технических достижениях, изобретениях, научно-технических знаниях и т.д. Если происходит взаимный обмен этими материалами, лицензии могут выступать в форме **перекрестных**, т.е. **взаимных лицензий**.

Международные договоры о промышленном сотрудничестве, где могут применяться условия о предоставлении лицензий, поставке товаров или предоставлении услуг в различных сочетаниях. Часто основу промышленного сотрудничества составляют лицензионные договоры, расширенные договорами о производственном кооперировании.

Существуют **три вида** патентных лицензий:

- простая
- исключительная
- полная.

При продаже **простой лицензии** патентовладелец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам. Простая лицензия обычно выдается фирмам, действующим на рынке товаров массового спроса, где могут сосуществовать несколько лицензиатов, обладающих данной лицензией.

При продаже **исключительной лицензии** лицензиар предоставляет покупателю исключительные права на объект лицензии. Он может сам использовать объект лицензии, но не имеет права предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам, поскольку это противоречит заключенному соглашению. Исключительная лицензия наиболее часто используется в международной практике.

При продаже **полной лицензии** лицензиар не имеет права использовать объект лицензии на период действия договора. Полные лицензии обычно продаются малыми фирмами.

За использование лицензии покупатель (лицензиат) платит продавцу. Эта плата составляет часть дохода (примерно 10–30%), полученного в результате использования лицензии.

Лицензионные платежи подразделяются на периодические (роялти) и единовременные (паушальные).

Роялти – это рента за интеллектуальные ресурсы. Она выплачивается в виде отчислений от дохода покупателя в течение срока действия соглашения.

Паушальные платежи – твердо зафиксированная в лицензионном соглашении сумма, не зависящая от объема производства и сбыта продукции.

Продажа лицензий может осуществляться как напрямую между патентовладельцем и покупателем лицензии, так и посредством брокерских фирм, которые получают комиссионные в обусловленном размере (5–10% стоимости лицензии).

8.2. Договоры на инжиниринговые и консалтинговые услуги

Международный инжиниринг – предоставление иностранному контрагенту комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с оказанием следующих услуг:

- проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию того или иного объекта;
- разработка новых технологических процессов на предприятии заказчика;
- подрядные, управленческие и маркетинговые услуги.

Инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой **консультантом**, другой стороне, именуемой **заказчиком**, комплекса или отдельных видов услуг.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется **комплексом инжиниринга**. Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора.

Консультативный инжиниринг связан главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки планов строительства и контроля за проведением работ.

Технологический инжиниринг состоит в предоставлении заказчику технологии или технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработки проектов по энергосбережению, водоснабжению, транспорту и др.

Строительный и/или общий инжиниринг – это главным образом поставки оборудования, техники и/или монтаж установок, включая при необходимости инженерные работы.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и т.д.

В 1982 г. было принято разработанное группой экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН **Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия**. Руководство содержит подробный перечень и характеристику условий, необходимых для включения в договор между консультантом и заказчиком, а также перечень услуг, предоставляемых инженером-консультантом.

Консультативные услуги непосредственно связаны с управлением в целях реализации промышленного проекта, но не охватывают каких-либо строительных работ, предоставления лицензий или передачи технологии.

Само строительство объектов не входит в круг инженерно-технических услуг. Оно относится к производственно-техническому сотрудничеству и регулируется соответствующими руководствами, разработанными европейской экономической комиссией Организации объединенных наций (ЕЭК ООН): Руководством по составлению международных договоров о промышленном сотрудничестве, Руководством по составлению договоров на сооружение промышленных объектов и др.

Договоры на консультативный инжиниринг могут касаться всего круга услуг или конкретно определенных услуг, которые должны быть четко сформулированы в договоре или в приложении к договору. Такие договоры могут дополняться обязательствами сторон в связи с проведением совместных научных исследований, организацией опытного производства, маркетингом при совместном техническом содействии, подготовкой кадров.

Консультативный инжиниринг может охватывать все этапы какого-либо проекта или ограничиваться каким-то одним этапом, например прединвестиционным.

При этом термином **«проект»** обозначается общая идея о работе, которая должна быть в договоре конкретизирована. Договоры на консультативный инжиниринг, охватывающие часть проекта, могут после успешного завершения одного этапа заключаться и на последующие **этапы**. В качестве этапов можно рассматривать: планирование проекта; руководство проектом; обеспечение услуг при разработке проекта; материально-техническое снабжение; руководство строительством; ввод объекта в эксплуатацию; помощь в организации финансирования и др.

При строительстве **объектов «под ключ»** консультанты выполняют следующие функции:

- оказывают заказчику помощь путем предоставления консультаций для четкого определения его конечных требований и оценки предложений, представленных фирмами, намеревающимися производить строительство объекта «под ключ»;
- участвуют в качестве субподрядчика фирмы, осуществляющей строительство «под ключ», оказывая ей консультационные услуги;
- участвуют в качестве члена консорциума, созданного для строительства объекта «под ключ», будучи ответственным консультантом на всех его этапах.

Предоставление инженерно-консультационных услуг сопровождается оказанием технического содействия, в частности, в фактической передаче технологии, использовании, эксплуатации, ремонте соответствующего объекта.

Развитие инжиниринга и выделение его в самостоятельный вид международных коммерческих операций явилось отражением **технологического прогресса**, затрагивающего все отрасли промышленности, и прежде всего машиностроение. Результат – существенные сдвиги в структуре международной торговли в сторону увеличения торговли сложными видами оборудования, требующими специальных знаний для решения технологических и ор-

ганизационных проблем, начиная от проектирования предприятия до ввода его в эксплуатацию.

Другим важным фактором, оказавшим влияние на рост инжиниринга в современных условиях, является **высокий спрос на технические услуги** со стороны стран, вступивших на путь самостоятельного экономического развития и не имеющих необходимого опыта и кадров специалистов для такого строительства. Они вынуждены привлекать иностранные фирмы для разведки и разработки своих природных ресурсов, развития топливно-энергетической базы, создания ряда отраслей тяжелой промышленности и др.

Важную роль продолжает играть и такой фактор, как **стремление к внешнеэкономической экспансии крупнейших ТНК**, использующих предоставление технических услуг как одно из средств проникновения в экономику других стран. Практика показывает, что выполнение экспортного контракта на инжиниринг, как правило, влечет за собой последующую поставку машин и оборудования, стоимость которых в 10–20 раз превышает соответствующий показатель технических услуг, обусловивших их поставку. Например, четвертая часть вывоза машин и оборудования из Франции является следствием предшествовавшего ему инжиниринга, выполненного французскими фирмами.

И, наконец, выделению инжиниринга в самостоятельную область международной коммерческой деятельности способствовало появление большого числа крупных инженерных фирм с большими оборотами и широкой сферой деятельности, создание многочисленных национальных ассоциаций инженерных фирм и международных ассоциаций, содействующих развитию их деятельности.

В международной практике определились две категории фирм, выполняющих работы типа инжиниринг: **специализированные** фирмы (предоставление инженерно-технических услуг – основная сфера их деятельности) и **промышленные** фирмы (сочетают оказание инженерных услуг с производственной деятельностью).

Специализированные инжиниринговые фирмы в зависимости от вида предоставляемых услуг делятся, в свою очередь, на две группы: инженерно-консультационные и инженерно-строительные.

Инженерно-консультационные фирмы предоставляют технические услуги **в форме консультаций**. Они сами не занимаются ни производством, ни строительством. Сфера их деятельности широка. Это и гражданское строительство (порты, аэродромы, транспортные магистрали, шахты, городское строительство), и промышленные объекты, использующие специфические технологические процессы. Инженерно-строительные фирмы предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг, включая проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию. Эти фирмы довольно часто берут на себя функции генерального подрядчика объекта, привлекая в качестве субпоставщиков машиностроительные и строительные компании.

Помимо проектирования гражданских и военных объектов инженерно-строительные фирмы специализируются в области разработки промышленных объектов, и, прежде всего, основанных на использовании специфических технологических процессов.

Среди инженерно-консультационных фирм развитых стран можно выделить определенную специализацию как по видам предоставляемых инжиниринговых услуг, так и по отраслевой направленности. Так, американские, английские, японские, итальянские фирмы оказывают преимущественно инженерно-строительные услуги в полном комплексе, между тем как у французских фирм преобладают инженерно-консультационные услуги.

В промышленно развитых странах – США, Англии, Голландии, Японии и др. – существуют крупные инженерные фирмы, которые имеют свои филиалы за границей и осуществляют большой объем инжиниринговых работ. Такие фирмы в своей деятельности обычно ориентируются в значительной степени на экспорт. Например, у западногерманских инжиниринговых фирм доля экспортных заказов составляет примерно 60%, у американских и французских – около 30%.

Специализированные инжиниринговые фирмы в зависимости от характера осуществляемых ими хозяйственных связей делятся на **независимые и родственные** промышленным компаниям.

Независимые специализированные фирмы не имеют родственных отношений с промышленными компаниями и в хозяйственном отношении самостоятельны. Однако на практике большинство из них тесно связаны с одной или несколькими крупными промышленными компаниями, их филиалами или агентами и действуют в их интересах.

Специализированные родственные инжиниринговые фирмы – это филиалы или дочерние компании крупных генеральных подрядчиков, занимающихся инжиниринговой деятельностью как основной.

Промышленные компании относятся ко второй категории фирм, выполняющих работы типа инжиниринга. Их обычно подразделяют на **компаний-проектировщики** и **компаний – производителей** оборудования для определенных отраслей промышленности.

Компаний-проектировщики, стремясь сохранить секреты производства, выполняют технологическое проектирование с целью расширения или создания нового производства на основе собственных патентов и ноу-хау, а подрядчики используются для выполнения остальных инженерно-консультационных работ, осуществляя контроль за этими работами.

Для **компаний – производителей** оборудования выполнение работ типа инжиниринг является средством увеличения продаж основной продукции. Как правило, речь идет о проектировании крупных установок, изготовление оборудования для которых выполняется той же фирмой.

Для осуществления операций по оказанию инженерно-технических услуг промышленные ТНК создают у себя **специальные конструкторские отделы** или **проектные бюро**. Иногда машиностроительные компании, которые могут проектировать только узкоспециализированные предприятия или

один из видов технологических процессов, для проектирования комплектных предприятий создают совместные инженерные фирмы.

Нередко, когда речь идет о строительстве крупных объектов, фирмы, оказывающие услуги типа инжиниринг, образуют временные или долгосрочные консорциумы, в которые входят как национальные, так и иностранные компании. Финансируют такие консорциумы, как правило, банки, устанавливая связь с генеральным подрядчиком, который несет ответственность за деятельность всего консорциума.

8.3. Договоры на создание (передачу) научно-технической информации

Договор о передаче ноу-хау может заключаться по инициативе как обладателя ноу-хау, так и его покупателя. Поскольку законом условия, необходимые для договора о передаче ноу-хау, практически не регламентированы, как существенные для этого договора выступают условия о предмете договора, порядке и сроке передачи ноу-хау, о вознаграждении за передаваемое ноу-хау, о территории и сроке действия договора.

Передавая ноу-хау, его обладатель может сохранить за собой право использования данного ноу-хау и передачи его третьим лицам. Напротив, в договоре может быть предусмотрено, что ноу-хау вправе использовать и даже передавать по договору третьим лицам только покупатель ноу-хау. В зависимости от вида договора устанавливается и его цена, т.е. форма и размер вознаграждения, уплачиваемого покупателем за ноу-хау. Обычно в связи с этим говорят о передаче ноу-хау на исключительной и неисключительной основе, а также о «сублицензиях» (по аналогии с патентно-лицензионными и авторскими договорами). Наиболее популярным является договор о передаче ноу-хау на исключительных условиях.

Предметом договора служит передача не права использования, поскольку такового нет, а самого ноу-хау как совокупности разнородной неохраниваемой информации. Конечно, можно допустить применение терминов «лицензия» («лицензионный договор») и к договору о передаче ноу-хау, но только в том смысле, что, передавая ноу-хау как неохраниваемую конфиденциальную информацию, его обладатель, прежде всего разработчик, разрешает получателю ознакомиться с этой информацией. Коль скоро слово «разрешение» обычно трактуется как «лицензия», то в этом смысле можно употребить термин «лицензия» и в договоре о передаче ноу-хау. В остальном же термины «лицензия» и «лицензионный договор» адекватны лишь договору патентной лицензии, по которому лицензиату передается исключительное право, принадлежащее лицензиару.

В преамбуле договора обычно отмечается, что обладатель ноу-хау, имея на него фактическую монополию и являясь его единственным разработчиком, согласен передать ноу-хау покупателю за вознаграждение. По-

сколько по договору передается не право, нет нужды говорить об уступке права использования. Передается сама информация, и в договоре необходимо дать ее исчерпывающую характеристику.

Ноу-хау передается в форме его **описания** обладателем. Если содержание ноу-хау велико, можно дать его описание в приложении, являющемся неотъемлемой частью договора. Описание должно содержать все сведения, которыми располагает передающая сторона и которые необходимы и достаточны для использования ноу-хау покупателем. Передача ноу-хау служит одновременно разрешением на ознакомление с ним покупателя в целях использования на условиях договора. Передача ноу-хау осуществляется путем вручения его описания по акту, подписываемому сторонами. Обычно это происходит после выплаты покупателем вознаграждения (либо его паушальной части).

Вознаграждение за передачу ноу-хау, подобно лицензионному вознаграждению по патентно-лицензионным договорам, может определяться в форме паушальной суммы, роялти или их сочетания.

Паушальное вознаграждение выплачивается обладателю (переводится на его счет) в установленный срок после подписания договора. Оно может по усмотрению покупателя переводиться на счет в банке, указанный обладателем ноу-хау, или на счет, открытый покупателем на имя обладателя в банке, выбранном обладателем. Паушальное вознаграждение обычно считается выплаченным после вручения обладателю под расписку надлежаще оформленного документа о переводе платежа.

Текущие платежи (роялти) определяются в процентах от прибыли (дохода) покупателя, полученной от использования ноу-хау. Их выплата производится в течение установленного срока по окончании очередного финансового года. В целях стимулирования покупателя к своевременному и широкому применению ноу-хау в договоре может быть предусмотрена его обязанность уплаты обладателю минимальных гарантированных платежей по годам действия договора независимо от объема использования ноу-хау. Если покупатель пользуется правом передачи ноу-хау третьим лицам, то обладатель может получить по дополнительному соглашению вознаграждение и за этот вид использования. В случае определения вознаграждения как сочетания паушальной суммы и роялти размер паушального платежа обычно бывает ниже – в сравнении со случаями, когда паушальной суммой исчерпывается вознаграждение за передачу ноу-хау.

Ноу-хау передается для использования **на территории**, указанной в договоре.

Договор действует в течение согласованного сторонами срока, исчисляемого с даты вступления договора в действие. Эта дата, как правило, определяется по дню выплаты покупателем вознаграждения (или его паушальной части).

Обладатель ноу-хау обязан передать покупателю ноу-хау путем вручения ему по акту описания ноу-хау в определенный день после получения (поступления на счет обладателя) вознаграждения (либо его паушальной части).

Обладатель должен раскрыть ноу-хау с полнотой, идентичной той, которая обеспечила получение эффекта от демонстрации ноу-хау, подтвержденного заключениями отечественных и (или) зарубежных экспертов (если такая демонстрация имела место). Обладатель обязуется без дополнительной оплаты оказать покупателю помощь в уяснении содержания ноу-хау путем дачи необходимых консультаций. Обладатель обязан в течение срока действия договора не передавать ноу-хау третьим лицам без согласия покупателя. Основное право обладателя – право на получение вознаграждения.

Покупатель обязан принять от обладателя по акту передаваемое ноу-хау и уплатить ему вознаграждение. Основными правами покупателя являются использование ноу-хау любыми способами и в любых коммерческих целях, а также передача его за вознаграждение третьим лицам.

К числу **существенных условий**, обычно согласовываемых сторонами и порождающих ряд их дополнительных прав и обязанностей, относятся конфиденциальность договора, отчетность и контроль, налоги, усовершенствования ноу-хау и качество продукции, производимой с его использованием.

Покупатель ноу-хау в течение срока действия договора, а также после его окончания или досрочного расторжения обязуется принимать все необходимые меры по сохранению конфиденциальности ноу-хау, не передавать третьим лицам (или передавать с условием соблюдения конфиденциальности) любые материалы или их копии, полученные от обладателя. После окончания срока действия или досрочного расторжения договора покупатель обязуется вернуть обладателю все полученные от него материалы и документы, включая их копии. В аналогичном порядке допускается передача ноу-хау покупателем своим филиалам, представительствам или другим организациям с предварительным письменным уведомлением обладателя. Со своей стороны, обладатель также обязан принимать все необходимые меры к обеспечению конфиденциального характера ноу-хау в течение срока действия договора или до его досрочного расторжения.

Покупатель один раз в отчетный период (квартал, год) обязуется направлять обладателю выписки их бухгалтерских книг с информацией об объемах производства и ценах на продукцию, выпускаемую покупателем, его филиалами и представительствами с использованием ноу-хау по договору с обладателем и всем другим договорам с третьими лицами, включая дочерние организации. Обладатель вправе один раз в квартал знакомиться (лично или через представителя) с бухгалтерской отчетностью покупателя в целях проверки регулярности и обоснованности отчетности в части, касающейся использования переданного ноу-хау. По соглашению стороны могут возложить обязанность по уплате налогов с платежей по договору на обладателя или на покупателя (за счет обладателя).

Обладатель и покупатель в течение срока действия договора обязуются информировать друг друга об усовершенствованиях ноу-хау и передавать их друг другу (по желанию партнера) с соблюдением конфиденциальности и за отдельное вознаграждение, устанавливаемое соглашением сторон. Качество

продукции, производимой с использованием ноу-хау, должно быть не ниже уровня качества, установленного для изделий, изготавливаемых с его использованием.

Досрочное изменение и расторжение договора возможно по соглашению сторон, либо по требованию одной из сторон при существенном нарушении договора другой стороной, либо в связи с существенным изменением обстоятельств (ст. 450–453 ГК). Это возможно, в частности, при неиспользовании или недостаточном объеме коммерческой реализации ноу-хау. Стороны вправе досрочно изменить или расторгнуть договор с соблюдением взаимных обязательств и возмещением убытков, если подобное расторжение не обусловлено форс-мажорными обстоятельствами. О предполагаемом расторжении договора стороны обязуются информировать друг друга в срок, установленный договором.

Важное значение имеет **ответственность сторон** за нарушение договорных обязательств, определяемая их соглашением.

Ответственность покупателя ноу-хау состоит в том, что за невыплату в срок паушального вознаграждения покупатель уплачивает обладателю договорную неустойку в определенном проценте от суммы платежа. Возможно взыскание неустойки в форме пени за каждый день просрочки платежа. По истечении установленного (например, месячного) срока обладатель может потребовать от покупателя полного возмещения убытков (с зачетом или без зачета неустойки). За неосновательный отказ от принятия ноу-хау по акту на покупателя также может быть возложена ответственность в форме однократной неустойки в процентном исчислении от суммы паушального вознаграждения. Договорные неустойки и обязательства по возмещению убытков могут быть предусмотрены также за неуплату роялти по годам использования ноу-хау.

Ответственность обладателя ноу-хау может наступить в соответствии с договором за непередачу ноу-хау в форме неустойки (пени), исчисляемой в определенном проценте от суммы паушального вознаграждения, а также возмещения убытков покупателя при просрочке свыше определенного (например, месячного) срока. При этом обладатель ноу-хау обязан вернуть покупателю паушальное вознаграждение с процентами (согласно ст. 395 ГК).

В случае недобросовестности обладателя, неидентичности содержания переданного ноу-хау той информации, эффект от использования которой был продемонстрирован покупателю и подтвержден двусторонним актом и (или) заключением отечественных и (или) зарубежных экспертов, обладатель обязуется вернуть паушальное вознаграждение и уплатить договорную неустойку. При этом обладатель презюмируется добросовестным (в смысле п. 3 ст. 10 ГК).

Для применения к обладателю указанных санкций покупатель должен опровергнуть эту презумпцию, доказать недобросовестность обладателя, представив, в частности, надлежаще заверенные бесспорные заключения экспертов того же уровня. Обладатель ноу-хау и его покупатель несут взаимную ответственность за несоблюдение обязательств по сохранению конфи-

денциальности передаваемой информации. Ответственность выражается в форме возмещения убытков в полном объеме, включая реальный ущерб и упущенную выгоду.

8.4. Договор о выполнении научно-исследовательской работы (НИР)

Инновационная деятельность осуществляется на основе договоров (контрактов). Инновационный процесс нельзя свести к какому-либо одному виду договоров, указанных в ГК, поскольку в основе инновационного договора (контракта) заложена, прежде всего, его экономическая хозяйственная функция. Здесь возможны несколько вариантов договорно-правового оформления. Вполне допустим **единый сводный (генеральный) договор**, регламентирующий отношения между участниками инновационного процесса, опираясь на возможность заключения смешанных договоров, предусмотренных п. 3 ст. 421 ГК. Можно пойти по пути оформления **системного пакета документов**, состоящих из различных договоров, предусмотренных ГК, и, наконец, признать наличие и законодательно урегулировать самостоятельный вид **инновационного договора** (контракта).

К **научно-технической продукции** (НТП) относятся законченные научные исследования, проектные, конструкторские, технологические работы и услуги, изготовленные опытные образцы и партии изделий (продукции), выполненные в соответствии с требованиями, предусмотренными в договоре, и принятые заказчиком.

Анализ отечественного и зарубежного опыта показывает, что при определении цены на научно-техническую продукцию разработчики используют в основном **три концепции**: затратную, результативную и компромиссную.

В основе **затратной концепции** лежит определение цены научно-технической продукции через текущие затраты на ее создание и оговоренную прибыль:

$$Ц = С + П,$$

где Ц – цена научно-технической продукции;

С – текущие затраты на создание (себестоимость) научно-технической продукции;

П – прибыль в цене научно-технической продукции.

Результативная концепция предполагает определение цены НТП как части экономического эффекта:

$$Ц = К \times Э,$$

где Ц – цена научно-технической продукции;

К – коэффициент, определяющий долю экономического эффекта, включаемого в цену (приходящегося на разработчика НТП);

Э – экономический эффект.

Согласно **компромиссной концепции** цена НТП формируется из суммы затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и прибыли, исчисленной в виде определенного процента от экономического эффекта, ожидаемого от новшества:

$$Ц = C + K \times Э,$$

где Ц – цена научно-технической продукции;

С – себестоимость научно-технической продукции;

К – коэффициент, определяющий размер прибыли в цене НТП;

Э – экономический эффект.

Все рассмотренные концепции цен на научно-техническую продукцию находят широкое применение в мировой практике. В то же время разные страны отдают предпочтение некоторым из них.

Так, в США трансфертные цены на НТП устанавливаются на таком уровне, чтобы возместить нормативные издержки и обеспечить прибыль. При этом прибыль рассчитывается разными методами, иногда в определенном проценте к издержкам.

В Японии получила распространение результативная концепция формирования цен. Она соответствует общей тенденции в области НИОКР – увеличению ориентации разработчиков НТП на конечные потребности. В последние годы в японской литературе пропагандируется положение о том, что конечные потребности нововведений должны играть более активную роль на всех этапах движения, от идеи до продукта, особенно в высокотехнических отраслях. Учет в цене экономического эффекта имеет место и в общемировой практике. Принято, например, что цена лицензии является производной от эффекта и составляет 30–50% его величины.

В странах Восточной Европы базой установления цен на НТП являются, как правило, экономически обоснованные затраты труда, а также прибыль, увязанная с научно-техническим уровнем разработок и экономическим эффектом от их внедрения в производство. В основу окончательной цены в большинстве этих стран закладываются фактически произведенные затраты.

В Болгарии наиболее распространена цена, определяемая на основе плановой калькуляции затрат. К полученной путем калькулирования себестоимости научно-технической продукции добавляется своего рода «целевая прибыль», устанавливаемая с учетом нормативных отчислений в фонды экономического стимулирования. Перспективным в данной стране считается определение цены научно-технической продукции через экономический эффект. В этом случае все расчеты осуществляются в два этапа. Первоначально цена определяется в виде части предусмотренного технико-экономическим заданием экономического эффекта, получаемого в течение года после внедрения разработки. При этом в цену в качестве компонентов входят как плановая себестоимость соответствующих работ, так и прибыль. На втором этапе зафиксированная в договоре цена корректируется в зависимости от фактических результатов, полученных после внедрения разработки, за счет системы надбавок (скидок).

В Венгрии цена разработки определяется на основе калькуляции. Она разрабатывается на базе нормативов, норм и расчетных цен на отдельные виды работ, тарифов на оплату труда, штатных расписаний.

В Германии цена НТП состоит из расходов на создание научно-технической продукции, нормативной и дополнительной и прибыли, получаемой за выполнение НИОКР на высоком научно-техническом уровне, а также за перевыполнение важнейших экономических научно-технических показателей. При превышении мировых стандартов дополнительная прибыль может составить 50% нормативной прибыли. Превышение предварительной цены допускается, если при разработке достигнуты высокие научно-технические результаты. Если цели достигнуты не полностью, то нормативная прибыль сокращается не менее чем на 25%, а дополнительная вообще не начисляется. Если цели не достигнуты, то не начисляется никакой прибыли. Затраты на исследования при невыполнении целей возмещаются либо частично, либо вообще не возмещаются.

В Польше в случае ориентации на фактические издержки научно-технических организаций цена за разработку взимается после ее завершения и приема заказчиком и обеспечивает компенсацию издержек производства и получение прибыли в размере 20% от величины этих издержек. Если же цена строится с учетом экономического эффекта, полученного после внедрения разработки, то она взимается в виде части эффекта в размерах, согласованных в договоре. Для увязки цен с эффектом от внедрения предлагается ряд показателей: экономия сырья и материалов, увеличение экспорта на свободно конвертируемую валюту, снижение материалоемкости, повышение технического уровня и качества изделий, улучшение условий охраны труда и окружающей среды.

В Румынии цена НТП исчисляется как сумма себестоимости научно-технических разработок и прибыли в размере 10% этой себестоимости.

В Чехии цены определяются путем индивидуального калькулирования, причем к затратам на исследования и разработки добавляется прибыль в размере 20% от величины издержек на создание НТП.

В России цены на научно-техническую продукцию определяются по следующей модели:

$$Ц = С + П,$$

где Ц – договорная цена на научно-техническую продукцию;

С – себестоимость научно-технической продукции;

П – прибыль в цене научно-технической продукции.

Величина себестоимости исчисляется калькулированием затрат на НИОКР по следующим статьям:

- материалы;
- спецоборудование для научных (экспериментальных) работ;
- фонд оплаты труда;
- начисления на фонд оплаты труда;
- расходы на служебные командировки;

8.4. Договор о выполнении научно-исследовательской работы (НИИР)

- затраты по работам, выполненным сторонними организациями и предприятиями;
- прочие прямые расходы;
- накладные расходы.

При расчете **прибыли** в цене научно-технической продукции используются разные подходы. Для «безэффектных» работ прибыль, как правило, определяется по нормативу рентабельности к полной себестоимости, к собственным затратам, к заработной плате:

$$П = R_c \times C,$$

$$П = R_{собр} \times C_{собр},$$

$$П = R_z \times Z,$$

где P – прибыль в цене НТП;

R_c – рентабельность НТП к ее себестоимости;

C – себестоимость НТП;

$R_{собр}$ – рентабельность НТП к собственным затратам;

$C_{собр}$ – собственные затраты (себестоимость НТП за вычетом прямых материальных затрат, стоимости спецоборудования и затрат по работам, выполняемым сторонними организациями);

R_z – рентабельность НТП к заработной плате;

Z – заработная плата в себестоимости НТП.

Для продукции, использование которой характеризуется **высокой эффективностью**, прибыль формируется в нормативном отношении к величине гарантированного экономического эффекта:

$$П = K \times Э,$$

где P – прибыль в цене НТП;

$Э$ – гарантированный экономический эффект от использования НТП у потребителя;

K – коэффициент учета гарантированного экономического эффекта в цене НТП; устанавливается по согласованию сторон в зависимости от характера работ, степени риска и других факторов.

Величина **гарантированного экономического эффекта** (полезного эффекта) рассчитывается в соответствии с временной методикой определения оптовых цен на новую машиностроительную продукцию производственно-технического назначения, утвержденной постановлением Государственного комитета по ценам СССР от 30 октября 1987 г. № 760, по формуле:

$$Эп = Цб \times (Kп \times Kд - 1) + \Delta U + \Delta K + \Delta 1 + \Delta 2 + \Delta 3,$$

где $Цб$ – цена базового изделия;

$Kп$ – коэффициент учета роста производительности нового изделия по сравнению с базовым;

$Kд$ – коэффициент учета изменения срока службы нового изделия по сравнению с базовым.

$$Kд = (1/T1 + En) / (1/T2 + En),$$

где $T1$ и $T2$ – срок службы соответственно базового и нового изделия;

En – нормативный коэффициент эффективности ($En=0,15$);

ΔU – изменение текущих издержек эксплуатации у потребителя при использовании им нового изделия взамен базового за срок службы нового изделия с учетом морального износа.

$$\Delta U = (U_1 - U_2) / (1/T_1 + E_n),$$

где U_1 и U_2 – годовые эксплуатационные издержки потребителя при использовании им соответственно базового и нового изделий в расчете на объем продукции, производимой с помощью нового изделия.

ΔK – изменение отчислений от сопутствующих КВ потребителя за срок службы с учетом морального износа при использовании им нового изделия взамен базового.

$$\Delta K = E_n \times (K_1 - K_2) / (1/T_2 + E_n),$$

где K_1 и K_2 – соответствующие капитальные вложения потребителя при использовании им соответственно базового и нового изделий;

\mathcal{E}_1 , \mathcal{E}_2 , \mathcal{E}_3 – эффект от изменения качества продукции, социальный и экономический эффект.

С развитием рынка в сферу товарно-денежных отношений все полнее вовлекается такая часть научно-технической продукции, как научно-технические знания и опыт. К ним относятся права на использование изобретений, разработок и открытий, производственных секретов и всевозможных видов ноу-хау.

Научно-технические знания как товар особого рода имеют следующую особенность: экономический эффект от их использования может во много раз превышать затраты на создание научно-технической продукции (НТП) этого вида. Это обусловило следующие закономерности формирования цен на этот товар на мировом рынке:

- цена научно-технических знаний не определяется затратами труда на создание соответствующей НТП;

- предельным значением цены данного вида знаний является сумма дополнительной прибыли, полученной владельцем этих знаний за период ее потребления (от момента возникновения до момента исчезновения);

- действительная цена научно-технических знаний составляет лишь часть дополнительной прибыли. Разделение дополнительной прибыли между создателями НТП и ее потребителями в конечном счете определяется факторами конкуренции и конъюнктуры.

Под промышленным ноу-хау понимаются технические знания, опыт, данные, методы или комбинирование перечисленных объектов, которые представляют ценность, используются или могут быть использованы, известные лишь ограниченному кругу экспертов и в своем полном виде нигде не публиковались и не получили защиты в качестве промышленной собственности.

Важная особенность цены научно-технических знаний состоит в том, что, как правило, она возмещается продавцу не сразу, а по мере получения потребителем дополнительного дохода. Цена данных знаний складывается из ежегодных отчислений от дохода потребителей в течение периода действия соглашения, т.е. из роялти. На практике встречаются случаи оплаты знаний

посредством паушального платежа, т.е. единовременного платежа до получения дополнительной прибыли. Паушальная сумма представляет собой лишь капитализированную роялти, т.е. досрочную единовременную выплату роялти. Базой паушального платежа остается ежегодная дополнительная прибыль потребителя. Наиболее распространенным методом роялти является вычисление роялти от стоимости продаж продукции. Еще одним методом расчета роялти является вычисление роялти от суммы дополнительной прибыли:

Новая техника – впервые реализуемые в народном хозяйстве новые или более совершенные орудия и предметы труда, технологические процессы, являющиеся результатом научных исследований и различных разработок, содержащих изобретения и другие передовые научно-технические достижения, обеспечивающие при их использовании значительное повышение технико-экономических показателей или полное удовлетворяющих социальные потребности общества.

Для расчета оптовых цен на новую технику чаще всего используют следующие модели:

1. $C = C_6 + 0,7 \times \Xi$,

где C_6 – цена изделия, принятая за базовую;

Ξ – полезный эффект.

2. $C = C + П$,

где C – себестоимость;

$П$ – прибыль.

Если фирма приняла рыночную ориентацию в вопросах установления цен, то логика принятия решения по ценам на новую технику будет выглядеть следующим образом.

Для принятия решений по ценам высшее руководство предприятия во главе с президентом (вице-президентом) определяет следующие показатели хозяйственной деятельности, имеющие ориентировочный характер:

- виды производимой продукции;
- количество продаж по каждому виду производимой продукции;
- предварительная оценка каждого вида производимой продукции.

Одновременно высшим руководством предприятия рассылаются запросы:

а) главному бухгалтеру – об издержках производства этих видов продукции;

б) вице-президенту по сбыту (коммерческому директору) – о состоянии рынка этих товаров.

8.5. Международное техническое содействие

Разновидностью международной передачи технологии является международное техническое содействие или техническая помощь, которая получила большое развитие с середины 70-х годов XX века.

Техническое содействие – предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в сферах технологии процессов, продуктов и управления.

Такое содействие может оказываться практически в любых отраслях производства. В экономической сфере наиболее часто техническое содействие предоставляется в области разработки программ экономического развития, статистики, денежной и бюджетной политики, развития регионов, технико-экономического обоснования отдельных проектов. С точки зрения степени вовлеченности получателя технической помощи в процесс ее распространения можно выделить несколько организационных видов технической помощи.

Технические гранды – безвозмездная передача развитыми странами технологии, технически емких товаров или финансовых средств на покупку технологии, обучение и переподготовку персонала. Гранды предусматривают предоставление донором в рамках проекта технического содействия технологии и оборудования, командирование специалистов и осуществление обучения кадров без какого бы то ни было финансового участия получателя помощи в финансировании проекта. Получатель выполняет чисто организационные функции по приему и размещению технической помощи.

Софинансирование технического содействия предусматривает более серьезное участие и ответственность ее получателя, который в соответствии с соглашением об оказании технической помощи должен не только организационно обеспечить ее получение, но и нести некоторое бремя ее финансирования. Обычно финансовое участие получателя, хотя и составляет меньшую долю стоимости проекта, рассматривается как свидетельство заинтересованности правительства в эффективном использовании предоставляемой его стране технологической помощи.

Международная техническая помощь предоставляется как на двусторонней, так и на многосторонней основе. Двусторонняя техническая помощь осуществляется на базе экспорта государственного капитала, а порядок ее предоставления обычно определяется международными соглашениями, заключаемыми между донорами и реципиентами. Многосторонняя техническая помощь – это помощь, предоставляемая международными организациями в рамках сфер их компетенции.

Двухсторонняя техническая помощь является составным элементом совокупной «помощи развитию», предоставляемой промышленно-развитыми странами, главным образом, развивающимся странам. В структуре совокупной помощи развитию наряду с технической помощью присутствуют также экономический, продовольственный и гуманитарный компоненты. При этом удельный вес международной технической помощи в совокупной «помощи развитию», предоставляемой промышленно-развитыми государствами на двусторонней основе, в последние двадцать лет находится на уровне 30%. Связано это с тем, что данный вид помощи является предин-

вестиционной деятельностью и расширяет возможности применения иностранного предпринимательского капитала в странах-реципиентах. Поскольку за международной технической помощью обычно следуют прямые инвестиции, это многократно увеличивает ее эффект в передаче современной технологии.

На практике двусторонняя (равно как и многосторонняя) техническая помощь предоставляется под конкретные проекты. Данные проекты носят отраслевой характер и могут быть краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (3 года) и долгосрочными (4–5 лет). Финансовые средства, выделяемые странами-донорами под проекты технической помощи (или иначе – бюджеты таких проектов), подлежат распределению по **основным компонентам**. К ним относятся: компонент персонала, компонент субподрядов, компонент подготовки кадров, компонент оборудования и компонент вспомогательных расходов.

Основным компонентом в бюджетах проектов технической помощи соответствуют организационные формы такой помощи. К ним относятся: 1) командирование специалистов в страны-реципиенты технической помощи; 2) оказание содействия странам-реципиентам в проведении исследовательских работ; 3) подготовка кадров квалифицированных специалистов из стран-реципиентов в учебных заведениях государств-доноров и 4) поставки оборудования и учебной литературы в страны-реципиенты. Основными донорами двусторонней технической помощи выступают промышленно-развитые страны – члены Комитета помощи развитию Организации экономического сотрудничества и развития.

В формировании финансовых ресурсов, предназначенных для многосторонней технической помощи, определяющую роль также играют промышленно-развитые государства. В то же время взносы на такую помощь поступают и от развивающихся стран, и от стран с переходной экономикой. Большая часть международной технической помощи предоставляется по линии организаций системы ООН. Наряду с ними такую помощь оказывают региональные международные фонды.

Для планирования помощи, сбора средств и выполнения программы помощи создаются специальные организации и учреждения. Большинство международных организаций выполняют одновременно и фондирующую, и исполнительную функции в отношении многосторонней технической помощи. Исключение составляют Управление ООН по исполнению проектов и региональные комиссии ООН, которые являются только исполнительными агентствами. Наиболее масштабно вовлечены в оказание помощи Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Программа развития ООН (ПРООН). Значительная техническая помощь предоставляется также в рамках специальных программ технического содействия Европейского союза.

Эффективность двусторонней и многосторонней **технической помощи** в сфере приобщения стран-реципиентов к передовым методам производства зависит от ряда условий. Во-первых, важную роль играет степень вовлеченности самих государств-реципиентов в процесс программирования такой

помощи. В тех случаях, когда она достаточно велика, разработка конкретных проектов помощи происходит в увязке с национальным приоритетам развития, и, как следствие, обеспечивается соответствие передаваемой технологии национальным условиям и национальным потребностям. Во-вторых, многое зависит от того, насколько активно страны-реципиенты используют тот технологический потенциал, который они получают по линии международной технической помощи уже после окончания сроков реализации ее проектов.

Как показывает практика, наиболее полное применение полученной технологии в национальных хозяйствах, равно как и ее последующее развитие и совершенствование обеспечивается тогда, когда проекты международной технической помощи дополняются национальными государственными программами, специально ориентированными на эти цели.

8.6. Регулирование технологического обмена

Каждая страна стремится удержать технологию в национальных рамках, запрещая или ограничивая вывоз новейшей технологии, понимая, что обеспеченность ею является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. Свою роль играют и соображения национальной безопасности, политические и идеологические мотивы. Многие страны ограничивают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест. Национальные технические стандарты также могут быть несовместимы с иностранной технологией.

Введение государственного регулирования или контроля над международными передачами технологии может быть вызвано рядом причин, главные из которых связаны с конкурентной борьбой на мировом рынке.

Стремление удержать технологическое лидерство. Политика ограничения вывоза передовой технологии традиционно исходит из концепции технологического лидерства, в соответствии с которой страна, лидирующая в той или иной технологической среде, имеет относительное преимущество перед другими странами в производстве технологически емкой продукции. Однако технологическое лидерство не является синонимом экономического лидерства. Технологический лидер обречен на высокие расходы по поддержанию своего лидерства, пока оно приносит желаемый доход. Технологическое лидерство связано с более высоким уровнем расходов на рабочую силу, на поддержание патентов и лицензий в силе, на патентование изобретений за рубежом. Страны, не стремящиеся к технологическому лидерству любой ценой, могут просто скопировать или приобрести готовую технологию или произведенные на ее основе товары.

Соображения национальной безопасности. Государственный контроль направлен, прежде всего, на предотвращение попадания технологии производства вооружений и технологии «двойного назначения» в страны, правительства которых проводят враждебную политику или в отношении ко-

торых существуют данные о возможности перехода к такой политике в будущем.

Условия международных соглашений. Во исполнение многосторонних соглашений страны-участницы вводят государственный контроль над продажей технологии, которая потенциально может быть использована для создания химического, бактериологического, ракетного оружия. Эти виды вооружений считаются особо жестокими, и их производство подлежит запрету или строгому международному контролю. В соответствии с международными соглашениями подлежит особому контролю вывоз технологий и научно-технической информации, которые могут быть применены при создании материалов, оборудования, имеющих мирное назначение, но могут быть использованы для создания оружия массового уничтожения.

Прямое государственное регулирование вывоза и ввоза технологии осуществляется органами экспортного контроля, методами таможенного и пограничного контроля. **Косвенное** регулирование передачи технологии осуществляется в большинстве стран через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков. В некоторых случаях для получения права экспортировать тот или иной технологически емкий товар требуется специальное разрешение правительства. Нарушение законов, регулирующих международную передачу технологии, считается государственным преступлением и подлежит преследованию в уголовном порядке. В большинстве стран незаконная передача технологии, подлежащей государственному контролю, резидентам других государств карается суровыми мерами наказания вплоть до пожизненного заключения и смертной казни.

Страны – получатели иностранной технологии чаще всего регулируют ее ввоз только **по соображениям законности и правопорядка**, запрещая ввоз определенных видов технологии, которые опасны для общества. Зачастую **уровень общего технологического развития** страны, стремящейся приобрести иностранную технологию, сам по себе может оказаться преградой на пути ее передачи. Социальные, культурные различия, разрывы в общеобразовательном уровне между странами, не позволяющие работникам из менее развитых стран освоить и применять новейшую технологию, различия в подходах к управлению и внедрению технологий также могут препятствовать ее международному движению. Обычно государственному контролю в тех или иных формах подлежит ввоз технологии производства оружия, химических товаров, наркотиков, спиртных напитков.

Эффективность международного технологического обмена зависит от **уровня защиты прав** владельцев патентов, технической документации и других элементов интеллектуальной собственности. Особенно отчетливо такая зависимость проявляется применительно к двум каналам международного обмена технологией – международному движению капитала в форме прямых иностранных инвестиций и международным лицензионным соглашениям. Без адекватной защиты своих прав в области интеллектуальной собственности ни инвесторы, ни патентовладельцы вообще не заинтересованы в передаче технологии. В то же время чем выше уровень национальной

системы охраны интеллектуальной собственности, тем больше вероятность поступления в страну современной передовой технологии как по каналам прямых иностранных инвестиций, так и при осуществлении международных лицензионных операций.

Вместе с тем, **проблема охраны интеллектуальной собственности** состоит также в том, что чрезмерное усиление прав ее владельцев чревато ущемлением интересов их партнеров по международному обмену технологией. Во-первых, ослабевают их позиции на переговорах по приобретению технологий, что может оборачиваться завышением цен в лицензионных соглашениях либо расширением практики включения в них дискриминационных оговорок. Во-вторых, могут создаваться препятствия для проведения исследовательских работ на базе уже переданной технологии, по которой еще не истек срок действия патента. Как следствие, при определении режима охраны интеллектуальной собственности крайне важно достижение баланса интересов всех участников международного технологического обмена.

Права интеллектуальной собственности определяются национальным законодательством. Становление международного режима охраны интеллектуальной собственности идет через заключение межгосударственных соглашений, направленных на гармонизацию национальных законов, относящихся к данной области. В последние сто лет было заключено значительное количество таких соглашений, большая часть которых относится к сфере компетенции Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Наиболее известные из них – Парижская конвенция по охране промышленной собственности (1883 г.), Договор о патентной кооперации (1970 г.), Союз международной патентной классификации (1971 г.).

Благодаря заключенным соглашениям, в частности, при определении внутристрановых мер по охране интеллектуальной собственности получил распространение принцип национального режима, предполагающий предоставление иностранным компаниям-патентовладельцам правовой защиты, аналогичной той, которая предоставляется национальным компаниям страны регистрации. Однако ни Парижская конвенция по охране промышленной собственности, ни другие заключенные межгосударственные соглашения так и не привели к установлению общих международных стандартов охраны интеллектуальной собственности.

Принципиально важный шаг по пути разработки и утверждения общих международных стандартов охраны интеллектуальной собственности был сделан в 1994 году, когда страны – члены Всемирной торговой организации заключили **Многостороннее соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)**. Данное соглашение, с одной стороны, опирается на конвенции ВОИС и в связи с этим требует от подписавших его стран применения принципа национального режима и режима наибольшего благоприятствования при охране интеллектуальной собственности. С другой стороны, в отличие от большинства прежних международных соглашений в этой области оно определяет минимальные стандарты защиты для всех элементов интеллектуальной собственности, а также уточняет

применительно к каждому из них объект защиты, связанные с ним права и возможные исключения из этих прав. Впервые в практике международного регулирования отношений интеллектуальной собственности данное соглашение предусматривает, что все споры по поводу нарушения этих прав разрешаются в соответствии с процедурой, предусмотренной для прочих соглашений ВТО.

Многостороннее соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности вступило в силу в 1996 году. Для развивающихся государств, и в том числе отдельно для наименее развитых стран предусмотрены временные исключения из действия некоторых его положений с тем, чтобы у них был переходный период для внесения соответствующих изменений в свои национальные законодательства по вопросам охраны прав интеллектуальной собственности.

Международный обмен технологиями является одной из перспективных форм международных экономических отношений для России.

В последнее двадцатилетие XX века технико-экономическое сотрудничество с развивающимися странами было фактически свернуто. Значительно сократился экспорт лицензий. Сама Россия стала выступать в роли реципиента зарубежных технологий, поступающих вместе с прямыми иностранными инвестициями, а также по каналам международной технической помощи. Этот период примечателен тем, что Россия превратилась в страну масштабного оттока высококвалифицированной рабочей силы – носителя передовых отечественных технологий. Но несмотря на это страна по-прежнему располагает развитой фундаментальной наукой, обеспечивает проведение достаточно широкого фронта поисковых и прикладных исследований в различных областях естествознания. Все это в совокупности обеспечивает прочную базу для создания современных технологий и, соответственно, участия в международном обмене ими.

Контрольные вопросы

1. Какова схема лицензионной торговли?
2. Что такое «чистая» и «сопутствующая» лицензии?
3. Какие условия лицензионного соглашения относятся к существенным?
4. Каковы виды лицензий и в чем их специфика?
5. Какими методами определяется цена лицензий?
6. Какие различают виды инжиниринга?
7. Каковы структура и содержание договора на оказание консалтинговых услуг?
8. Как в международной практике регламентируется торговля объектами интеллектуальной собственности?
9. Каковы основные причины международного регулирования технологического обмена?

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ СДЕЛКА И ОСНОВНЫЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Основные понятия

Международная сделка
Внешнеэкономические операции
Внешнеторговая документация
Контрагенты во внешней торговле
Сертификация
Стандартизация
Унификация внешнеторговых документов

9.1. Международная торговая сделка: понятие, сущность, характеристика

В области международных экономических отношений одну из главных ролей играет внешняя торговля, которая представляет собой сферу обращения, созданную для обмена товарами между их производителями и потребителями, находящимися в различных странах. Объективной предпосылкой возникновения внешней торговли является международное разделение труда.

Важнейшим экономическим показателем, который характеризует и оценивает торговлю группы стран или внешнеторговую деятельность государства, является внешнеторговый оборот, исчисляемый в виде суммы стоимостей экспорта и импорта одной страны или группы стран за определенный период времени (год, полугодие, квартал, месяц). Суммирование стоимостей экспорта всех стран мира, которые соответствуют мировому импорту, называется мировым товарооборотом. Внешнеторговый оборот отдельных государств складывается из стоимости товаров, купленных у иностранных партнеров и проданных им в течение определенного периода времени. Но следует иметь в виду, что в этот показатель обычно включают только стоимость тех товаров, которые экспортировались и импортировались на коммерческой основе.

Наряду со стоимостной характеристикой внешнеторговой деятельности ведется учет товара, экспортируемого и импортируемого страной (группой стран) за определенный период времени, в количественном выражении. Такой показатель получил название физического объема экспорта или импорта, он выражается в весовых и реже в других единицах измерения. Внешнеторговый оборот и физический объем торговли реализуется через заключение между экспортерами и импортерами торгующих стран внешнеторговых сделок.

Под *торговой (коммерческой) сделкой* понимаются зафиксированные письменно либо устно действия физических или юридических лиц, связанные с установлением между ними определенных коммерческо-правовых взаимоотношений, относящихся к обращению товаров (услуг) и денег.

Международная торговая сделка – *договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.*

Определение международного характера сделки дано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985 г.

Непосредственно заключение внешнеторговой сделки происходит путем обмена офертой и акцептом.

Международные коммерческие операции подразделяются на две группы:

- 1) основные сделки, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций;
- 2) сделки, обеспечивающие продвижение товара от продавца к покупателю.

К *основным коммерческим* операциям относятся: операции по обмену товарами в материально-вещественной форме; научно-техническими знаниями в виде торговли патентами, лицензиями, «ноу-хау»; техническими услугами (технические консультации, строительство); арендные операции; операции по международному туризму; по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления; по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Внешнеторговые сделки реализуются через экспортно-импортные операции, под которыми понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров или услуг. При этом различают *экспортные* и *импортные операции*, а также их разновидности – *реэкспортные* и *реимпортные*.

Экспортная операция состоит из продажи и вывоза товаров отечественного производства в распоряжение иностранного контрагента. К товарам отечественного производства относятся как товары, произведенные в стране экспортера, так и товары иностранного происхождения, ввезенные в страну, но подвергшиеся качественной переработке.

Если же товар иностранного происхождения экспортируется, не претерпевая качественной переработки (сортировка, упаковка и т.п.), то такая операция называется *реэкспортной*. К *реэкспортным* относятся товары, закупленные за рубежом и без завоза в страну покупателя направленные в третьи страны.

Импортная операция состоит в закупке за рубежом товаров иностранного происхождения и ввозе их в страну покупателя. Операция ввоза покупа-

телем в свою страну ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке, получила название *реимпортной*.

Основанием для выполнения экспортно-импортных операций являются контракты или другие формы договоров с иностранными контрагентами. Причем контракт может предусматривать оплату покупателем стоимости полученного товара валютой, или поставку другого товара, или оказание эквивалентной по стоимости услуги. Первый случай носит классическую форму купли-продажи с валютным расчетом, а второй можно отнести к товарообменным сделкам.

Товарообменные сделки имеют различные названия:

- встречные или взаимосвязанные закупками;
- параллельные;
- взаимопогашающие;
- валютной самоуплаты и т.д.

Общим для таких сделок является то, что они базируются на договоре, в котором стороны соглашаются на взаимные поставки товаров или услуг взамен полной или частичной валютной уплаты, т.е. таким сделкам присущи встречные потоки товаров.

В отечественной практике получили распространение два вида сделок, которые в той или иной форме сочетают экспортные и импортные операции, это *бартерные и компенсационные сделки*.

Бартерные сделки представляют собой простейшую форму торгово-экономических связей, когда партнеры поставляют друг другу товары на равную сумму. В таком торговом соглашении стороны оговаривают сумму сделки, номенклатуру, количество и цены, которые будут зачитываться при обмене товарами, а также сроки действия договора.

Суть *компенсационных* сделок заключается в том, что продавец представляет машины, оборудование, технологию, лицензии. Отличительной особенностью таких сделок является то, что поставка товаров и компенсация происходят не одновременно, а экспортер дает кредит под будущую продукцию. Соглашения на компенсационной основе, заключенные отечественными внешнеторговыми организациями с зарубежными фирмами, охватывают объекты металлургической, угольной, нефтяной, легкой, пищевой, строительной промышленности и др. Этот вид сделок распространен довольно широко.

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции, или *встречная компенсационная торговля*. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы:

1. Товарообменные сделки на безвалютной основе.

2. Торговые компенсационные сделки на денежной основе.

3. Промышленные компенсационные сделки.

Товарообменные соглашения на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам поставок и могут осуществляться с единовременной или краткосрочной поставкой и длительным сроком исполнения.

Сделки с единовременной поставкой делятся на бартерные сделки и прямую натуральную компенсацию. **Бартер** предусматривает оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров на основе мировых цен с учетом расходов на перемещение грузов. Движение встречных потоков товаров происходит, как правило, одновременно в указанные пункты назначения, а разрыв между поставками не превышает одного года. На количество передаваемых сторонами друг другу товаров не влияет изменение уровня цен на мировом рынке. Объектами бартерных сделок в основном являются согласованные наборы однородных товаров, преимущественно сырья, что практически исключает возможности товарного маневрирования. Именно поэтому бартер является наименее распространенной сделкой во встречной торговле.

Другой вид безвалютной краткосрочной взаимной поставки товаров – **прямая натуральная компенсация**. Ее отличие от бартера состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть не два, а несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключаются между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке.

Что касается **товарообменных сделок на безвалютной основе с длительными сроками исполнения**, то они также могут принимать различную форму. Например, крупные компании, имеющие на внешних рынках собственные подразделения, заключают базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет им сгруппировать все встречные закупки на длительный срок. Сделки о товарообмене могут оформляться и **на основе писем-обязательств** сроком на 3–5 лет. Определив номенклатуру товаров, компании в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. Цены согласовываются ежеквартально или один-два раза в год. Иногда товарообменные соглашения с длительным сроком исполнения имеют характер **общих протоколов**, в которых указываются списки взаимопоставляемых товаров. Впоследствии стороны на основе этих протоколов заключают отдельные контракты. Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение определенного срока.

Значительную часть встречной компенсационной торговли занимают **торговые компенсационные сделки на денежной основе**, предусматриваю-

шие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателям. Все сделки этого типа можно разделить на следующие группы.

1. Краткосрочная торговая компенсация.
2. Встречные закупки.
3. Сделки типа «оффсет».
4. Сделки типа «свитч».
5. Авансовые закупки.

Участвуя в **краткосрочной торговой компенсации на денежной основе**, продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок покупателя. В отличие от бартера при краткосрочной торговой компенсации партнеры выставляют счета в денежной форме. Экспортер получает выручку за свои поставки только после того, как будут реализованы товары, идущие по встречным обязательствам, хотя возможен частичный платеж немедленно по получении товара. Краткосрочные товарообменные компенсационные сделки обычно проводятся экспортно-импортными торговыми фирмами двух и более стран по относительно широкой номенклатуре товаров, и в них может быть вовлечено большое количество национальных поставщиков и потребителей, пользующихся их услугами. Поэтому экспортер может передать свои обязательства по импорту третьей стороне. Но это несколько не меняет сути самой сделки. Особенностью этого типа сделок является и то, что они не ограничиваются взаимной поставкой товаров, а предусматривают взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме. Так, краткосрочным соглашением о торговой компенсации может предусматриваться, что российская фирма покрывает 10–20% стоимости товаров, полученных от зарубежных контрагентов, не встречными поставками товаров, а внесением этой суммы в рублях в российский банк на его счет. Такие условия иностранный партнер может оговорить в договоре для того, чтобы иметь возможность оплатить услуги своих агентов в России, покрыть расходы по участию в выставке.

Весьма распространенной формой встречной компенсационной торговли являются так называемые *встречные закупки*. При заключении такого рода сделки экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной товаров импортера, составляющих по стоимости определенный процент от его собственной поставки. Предполагается подписание двух отдельных контрактов: одного – на первоначальный экспорт, а второго – на встречную закупку. При этом не указываются конкретные товары,купаемые по встречным поставкам, а фиксируется только сумма и срок поставки. Основное отличие встречных закупок от краткосрочной торговой компенсации на денежной основе состоит в том, что при встречных закупках платежи по первоначальной и встречным поставкам производятся независимо друг от друга.

Сделки типа «оффсет» – это своего рода джентльменское соглашение, которое не содержит имеющего законную силу юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки. Однако предполагает, что экспортер согласен закупить товары у импортера на сумму, составля-

ющую определенную долю от экспортной поставки, причем эта доля часто превышает 100%. Такого рода сделки практикуются между фирмами развитых стран, и они, как правило, связаны с правительственными закупками военной техники, оборудования для атомных электростанций и других промышленных объектов, которые частично финансируются поступлениями от встречных поставок.

Содержанием *сделок типа «свитч»* является передача экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной специализированной торговой фирме. Такая сделка извбавляет экспортера от создания собственного сбытового подразделения для встречных закупок товаров, не соответствующих его основному профилю. Строго говоря, такие передачи финансовых обязательств не являются самостоятельной формой торговли и могут применяться в сочетании с любым типом встречной торговли, кроме бартера.

В отличие от всех ранее названных видов сделок особенностью *авансовых закупок* является то, что экспортная и импортная поставки здесь меняются местами. Экспортер, заинтересованный в продаже своих товаров определенному партнеру, сначала закупает у него какую-либо продукцию. Тем самым в дальнейшем он освобождается от обязательства по встречным закупкам в рамках данной конкретной сделки. Схема этого типа соглашения выглядит примерно так. Заинтересованные стороны подписывают контракт об авансовой закупке, в котором содержится положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее. Затем при его оформлении экспортер может включить в условия связанной сделки право передачи экспортной поставки любой фирме своей страны по собственному усмотрению. Выступив в качестве посредника, фирма-экспортер, передавая право на продажу товара другой фирме, взимает с нее комиссионное вознаграждение.

Рассмотренные выше виды встречной компенсационной торговли не предусматривают какой-либо производственной увязки обмениваемых партнерами товаров. Вещественное наполнение встречных поставок не определяется спецификой товаров первоначального экспорта и зависит от чисто рыночных факторов. Такого рода обмен не создает основательных предпосылок для существования длительных устойчивых экономических отношений между партнерами разных стран. Когда же встречная торговля является частью промышленного сотрудничества, то она непосредственно увязывается с производственной сферой и создает особую классификационную группу *встречных поставок*, которая получила название *промышленных компенсационных сделок*.

Компенсационные соглашения о промышленном или любом другом производственном сотрудничестве предполагают, что поставки оборудования для сооружаемых объектов будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с его помощью. Такие сделки получили широкое распространение в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках договоров о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с

крупными иностранными фирмами, но они имеют место и в обрабатывающих отраслях.

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров различаются в зависимости от уровня и размеров поставок. *Соглашения, в которых обязательства по встречным закупкам выше стоимости поставляемого оборудования*, оформляются тремя группами взаимосвязанных контрактов:

1. Контрактом на поставку оборудования и предоставление технических услуг.

2. Контрактом на поставку конечной продукции на основе долгосрочного соглашения.

3. Банковским соглашением о предоставлении кредитов.

Встречные закупки осуществляются в течение 20–25 лет по ценам, устанавливаемым на базе мировых цен. *Сделки, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования*, имеют специфические особенности, в зависимости от отраслей промышленности. Так, во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточных изделий. Цены могут устанавливаться на базе цен, определяемых фирмами, или на основе издержек производства у предприятий-поставщиков.

Среди промышленных компенсационных сделок есть и *соглашения о «разделе продукции»*. Они, как правило, заключаются на основе договоренности о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ». Такого рода соглашения предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в пропорции примерно от 20 до 40%.

Сделки о «разделе продукции» получили широкое распространение в добывающих отраслях промышленности развивающихся стран. В них подробно указываются объемы встречных поставок и методы определения цен на поставляемую продукцию. Обычно цены устанавливаются на основе мировых цен, но со значительной скидкой, которая делается в порядке вознаграждения за вклад, внесенный иностранной фирмой-участником на стадии разведки и разработки природных ресурсов.

Встречная торговля в рамках промышленного сотрудничества иногда выступает и в форме *сделок типа «развитие – импорт»*. Эти соглашения имеют место преимущественно в отраслях обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки будут покрывать затраты иностранных поставщиков оборудования и услуг. В то же время в сделках «развитие – импорт» развивающиеся страны для встречных поставок используют не только продукцию построенных предприятий, но и товары своего традиционного экспорта. В связи с тем, что такой оборот дела не всегда удовлетворяет экспортера оборудования, он может переуступить свои обязательства по встречной закупке третьей стороне. Подобная переуступка именуется цессией, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке, – цессионером. Следует отметить, что товарообменные компенса-

онные сделки в рамках промышленного сотрудничества не всегда удовлетворяют западных экспортеров оборудования. По их мнению, серьезным недостатком этой формы сотрудничества для них является длительное отвлечение средств, связанное с продолжительными сроками осуществления строительства промышленных объектов. Кроме того, сильно затруднена оценка продукции, которую предстоит закупать в будущем. Но все эти минусы перевешиваются тем обстоятельством, что крупномасштабные сделки в рамках промышленного сотрудничества закладывают прочную основу для долговременного устойчивого разделения труда между странами и тем самым являются краеугольными камнями строительства единого мирового хозяйства.

К числу обеспечивающих операций относятся: операции по международным расчетам; операции по международным перевозкам грузов; транспортно-экспедиторские операции; операции по страхованию грузов.

К *обеспечивающим операциям* также относятся посреднические услуги через договоры и соглашения, например: по проведению рекламной кампании, исследованию конъюнктуры рынка, по доставке груза, обеспечению платежных операций через банки и т.п.

Обеспечивающие (вспомогательные) операции могут выполняться как непосредственно экспортерами и импортерами, так и другими обслуживающими внешнюю торговлю предприятиями и организациями на основе специальных соглашений и договоров. Практика свидетельствует, что на одну основную операцию приходится более десяти вспомогательных.

Таким образом, иногда стороны ведут длительные и подробные переговоры, особенно если сделка крупная, поскольку бывает трудно определить, достигнуто ли соглашение или переговоры не удались, так как стороны не смогли урегулировать все спорные вопросы. Если стороны достигли соглашения по всем существенным пунктам и оставили для последующего урегулирования лишь детали, ими заключена действительная сделка.

9.2. Содержание и виды внешнеторговых сделок в международной коммерческой практики

Осуществление международных коммерческих операций требует применения определенных правовых форм и использования конкретных методов их проведения. В современных рыночных условиях под воздействием глобализации и усиления интернационализации мирохозяйственных связей можно выделить различные виды контрагентов, которые могут выступать на мировом рынке как самостоятельно, так и в лице посредников.

Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций:

- производители продукции, реализующие ее как самостоятельно, так и через представителей;
- представители производителей, поставщиков и торговые посредники;

– потребители.

Первая группа граждан – зарегистрированные индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. В эту же группу входят и некоммерческие организации, осуществляющие коммерческую деятельность. Осуществляя такую деятельность, они вступают в торговые отношения, действуют как субъекты коммерческого права.

Вторая группа субъектов коммерческого права – представители и торговые посредники. В роли посредников могут выступать индивидуальные предприниматели и коммерческие организации.

Из некоммерческих организаций посредниками могут быть только те, в уставе которых зафиксирована возможность заниматься торговой деятельностью.

Третья группа субъектов коммерческого права – потребители. В правовом регулировании потребители, в свою очередь, подразделяются на следующие категории:

- производственные потребители, использующие приобретенные товары, сырье для своей предпринимательской деятельности;
- непроизводственные потребители, использующие приобретенные товары для хозяйственной непроизводственной деятельности (некоммерческие организации);
- граждане, приобретающие товары для личных, семейных, домашних и иных подобных нужд.

В зависимости от принадлежности потребителей к той или иной категории может устанавливаться, например, предел ответственности поставщика (продавца) либо применяться условие наличия вины сторон при неисполнении или ненадлежащем исполнении договора.

Согласно международной торговой практике в современных условиях развития внешнеторговых операций используются два основных метода их осуществления.

Прямой метод предполагает установление связей между непосредственным производителем и конечным потребителем, поставку товара непосредственно конечному потребителю, закупку товара непосредственно у товаропроизводителя, на основе договора купли-продажи.

Прямой метод чаще всего используется при торговле крупногабаритным и дорогостоящим оборудованием; при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов; при экспорте стандартного многосерийного оборудования через собственные zahraniчные филиалы и дочерние компании, имеющие свою розничную сеть; при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах. Экспортные и импортные операции государственных предприятий также осуществляются прямым методом.

Такой метод торговли позволяет установить с клиентами более тесные контакты, лучше изучить условия рынка. Он предусматривает заблаговременную организацию поставки, что особенно важно для сложного и ком-

плектного оборудования, носит целенаправленный характер (создает систему коммерческих связей). Этот метод создает длительные и устойчивые отношения потребителей и поставщиков, что очень важно для торговли сырьем и материалами. Установившиеся связи обычно не прекращаются и после поставок, монтажа, наладки и пуска оборудования в эксплуатацию. Широко используют прямой метод транснациональные компании в торговле со своими сбытовыми, производственными, дочерними zahraniчными компаниями.

Косвенный метод предполагает покупку или продажу товара через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора-соглашения с торговым посредником, предусматривающего выполнение посредником определенных обязательств в связи с реализацией или приобретением товара.

Косвенный метод используется при реализации товаров на отдаленных труднодоступных и слабоизученных рынках, при продвижении новых товаров, в случае монополизации ввоза товаров крупными посредническими фирмами, при реализации товаров массового спроса. В международной торговле косвенным методом осуществляется около 50% реализуемых товаров. Привлечение посредников преследует цель повышения эффективности внешнеторговых операций за счет ускорения оборачиваемости капитала, умелого использования конъюнктуры рынка и предоставления всех необходимых торговых услуг.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей и продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера независимым от него торговым посредником на основе заключения соглашения или поручения.

В таких сделках участвуют 3 лица: продавец, покупатель, посредник.

К *торговому посредничеству* относится оказание следующих услуг:

- перепродажа товара;
- поиск zahraniчного контрагента;
- подготовка и завершение сделки;
- кредитование сторон;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- страхование внешнеторговой деятельности;
- проведение рекламных мероприятий;
- осуществление технического обслуживания и др.

Выделяют следующие формы посреднических операций.

1. **Агентские операции.** Суть заключается в том, что одна сторона, имеваемая принципалом (доверителем), поручает независимой от нее другой стороне, именуемой торговым агентом, совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Операции осуществляются на основе агентского соглашения. Агент способствует сделке, но сам в ней не участвует и не покупает за свой счет товары.

2. Договор поручения состоит в том, что одна сторона – поверенный – обязуется совершать от имени и за счет другой стороны – доверителя определенные действия по внешнеторговой сделке, которые оговорены в договоре.

3. Комиссионные соглашения подразумевают выполнение комиссионных поручений предприятий (комитентов) по закупке для них импортных товаров или поставки экспортных товаров комиссионерами. Взаимоотношения между сторонами регулируются договором комиссии, в соответствии с которым комиссионер не покупает товары комитента, а совершает сделки по купле-продаже за счет комитента. Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени и сам получает от них платеж за поставленные товары. Вознаграждение может быть в виде процента от суммы сделки или в виде разницы между ценами.

4. Консигнационные сделки. Посредник – консигнатор – в течение определенного времени за обусловленное вознаграждение продает от своего имени товар, поставленный продавцом – консигнантом – на склад посредника (консигнатора). Причем собственность на товар остается за консигнантом.

5. Дистрибьюторские и дилерские сделки. Основаны на том, что посредник – дистрибьютор (дилер) – закупает товары от своего имени и за свой счет и перепродает их покупателям также от своего имени и за свой счет. Но дистрибьютор (дилер) отличается от простого покупателя тем, что связан со своим торговым партнером посредническим соглашением, в котором установлена номенклатура товаров, регион деятельности посредника по изучению рынка, создание сбытовой сети, выполнение перепродажной переработки товара и послепродажного обслуживания и рекламной деятельности. Со своей стороны, производитель товара продает дистрибьютору товары с применением различных ценовых скидок.

Брокерские операции состоят в установлении через посредника – брокера контакта между продавцом и покупателем. Брокер действует на основе соглашения с клиентом (клиентское соглашение). Брокеры обычно специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного-двух определенных товаров (биржевые и аукционные).

Таким образом, косвенный метод предполагает покупку и продажу товаров через оптово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств.

Развитие рынка посредничества позволяет быстрее находить новые рынки, устанавливать контакты с клиентами и заключать сделки, соответствующие сложившейся конъюнктуре. В роли посредников могут выступать комиссионные агенты и дистрибьюторы.

9.3. Классификация внешнеторговых документов по группам

Внешнеторговую деятельность сопровождает большое количество документов. Они необходимы при подготовке, оформлении и проведении внешнеторговой сделки купли-продажи. Их правильное и квалифицированное составление играет важную роль в успехе ее осуществления на всех этапах.

Такие документы получили название внешнеторговых, они подтверждают исполнение сделки купли-продажи с иностранным контрагентом.

Главным документом является внешнеторговый контракт, который выступает результатом творчества экспортера и импортера, вобрав в себя обязательства сторон на всех этапах перехода товара от продавца к покупателю.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция) вступила в силу с 1 января 1988 г. и состоит из четырех частей, включающих в общей сложности 101 статью. Основной целью данной Конвенции являлось создание унифицированных правил для участников внешнеэкономической деятельности по заключению внешнеторговых договоров (международного контракта) с их партнерами. Она регулирует отношения как по вопросам, связанным с заключением договоров международной купли-продажи товаров, так и с их исполнением и ответственностью за неисполнение или ненадлежащее исполнение.

Часть II Конвенции «Заключение договора» и часть III «Купля-продажа товаров» имеют самостоятельное значение: государство по своему усмотрению может заявить об обязательности для себя либо обеих частей Конвенции, либо одной из них (ст. 92).

Часть I Конвенции («Сфера применения и общие положения») и часть IV («Заключительные положения») содержат предписания, в одинаковой мере применимые к части II и части III Конвенции.

Часть III Конвенции «Купля-продажа товаров» состоит из 5 глав: 1) «Общие положения»; 2) «Обязательства продавца»; 3) «Обязательства покупателя»; 4) «Переход риска»; 5) «Положения, общие для обязательств продавца и покупателя». Часть глав разбита на разделы. Так, в главе II «Обязательства продавца» имеются разделы:

- «Поставка товара и передача документов»;
- «Соответствие товара и права третьих лиц»;
- «Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом».

В главе III «Обязательства покупателя»:

- «Уплата цены, принятие поставки»;
- «Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем».

В главе V «Положения, общие для обязательств продавца и покупателя»:

- «Предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями»;
- «Убытки, проценты»;
- «Освобождение от ответственности»;
- «Последствия расторжения договора»
- «Сохранение товара».

К общим принципам Конвенции, в частности, относятся:

- диспозитивность положений Конвенции;
- необходимость соблюдения добросовестности в международной торговле;
- презумпция действия обычая, на который стороны прямо не сослались в контракте, но о котором они знали или должны были знать и который широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли;
- связанность сторон установившейся практикой их взаимоотношений;
- сотрудничество при исполнении обязательств;
- применение при толковании заявления и иного поведения стороны критерия «разумности» (т.е. понимания, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона, при аналогичных обстоятельствах);
- возможность требовать при нарушении обязательств реального исполнения, однако с приоритетом эквивалентного возмещения;
- разграничение нарушений на существенные и несущественные с предоставлением потерпевшей стороне в отношении первых более широких прав, включающих отказ от контракта;
- право стороны приостановить исполнение, а в определенных случаях и расторгнуть контракт, если она предвидит нарушение обязательств другой стороной, право стороны при определенных обстоятельствах на удержание товара;
- возможность требовать возмещения только того ущерба, который сторона, нарушившая контракт, предвидела или должна была предвидеть в момент заключения контракта как возможное последствие его нарушения;
- право потерпевшей стороны на совершение сделки взамен несостоявшейся из-за нарушения обязательств другой стороной с предъявлением ей разницы в ценах.

Следует сделать вывод, что указанные выше принципы соответствуют сложившейся международной коммерческой практике в условиях свободных рыночных отношений. Текст Конвенции свидетельствует о стремлении ее участников обеспечить сбалансированность *интересов сторон контракта с учетом деловой практики и норм национальных законодательств*. Это, в частности, проявляется в том, что практически текстуально совпадают положения Конвенции, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю при нарушении контракта другой стороной. Гибкость формулировок норм Конвенции позволяет при их применении учитывать конкретные обстоятельства каждой сделки.

Содержание контракта зависит от оформляемой операции (экспорт, импорт), от характера товара, страны-партнера, способа и места поставки. Конечно, тексты типовых контрактов оказывают помощь в его составлении, но в них должна быть внесена специфика предстоящей сделки.

В зависимости от выполняемых функций внешнеторговые документы можно разделить на следующие группы:

- документы по подготовке экспортной сделки;
- документы по подготовке импортной сделки;
- документы по обеспечению производства экспортного товара;
- документы по подготовке экспортного товара и его отгрузке;
- коммерческие документы;
- документы по платежно-банковским операциям;
- страховые документы;
- транспортные документы;
- транспортно-экспедиторские документы;
- таможенные документы.

Те документы, которые следуют с товаром от пункта отправления до пункта назначения, называются товаросопроводительными. Такие документы входят в группу коммерческих, транспортных, платежных и таможенных.

Внешнеторговые документы содержат определенные реквизиты, и большинство их оформляются на специальных бланках, имеют стандартную форму. Общими для всех документов реквизитами являются: наименование фирм-участников сделки – фирмы-экспортера (или грузоотправителя) и фирмы-импортера (или грузополучателя); их адреса, номера телефонов или телефаксов; название документа, дата и место его выписки, номер контракта или заказа и дата его подписания (документов по исполнению сделки); номера наряда, транса, отгрузочной спецификации; наименование и описание товара, его количество (число мест, вес нетто и брутто, кубатура, размеры); вид упаковки и маркировки.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение категории «внешнеторговая документация».
2. Каковы основные направления и виды внешнеторговых документов?
3. В чем заключается экономическая целесообразность внешнеторговых сделок?
4. В каких формах осуществляется внешнеторговая документация?
5. Из каких составляющих складывается структура и содержание внешнеторговых документов?
6. Раскройте содержание термина «международная коммерческая практика оформления внешнеторговых документов».
7. Оцените место и роль внешнеторгового документооборота в развитии ВЭД России.

ТЕМА 10. ДОКУМЕНТЫ ПО ПОДГОТОВКЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Основные понятия

Экспортная сделка
Оферта
Заказ
Тендер
Импортная сделка
Запрос
Тендерная документация
Свидетельство об осмотре
Инструкция по маркировке
Инструкция по отправке
Поручение на отгрузку
Лицензия
Товаросопроводительная документация

10.1. Предварительные документы по подготовке и организации экспортно-импортных сделок

В процессе подготовки коммерческой сделки на основе прямых связей между контрагентами продавец может использовать различные способы установления контактов с потенциальными покупателями, а именно:

- направить предложение (оферту) непосредственно одному (твердую) или нескольким возможным иностранным покупателям;
 - принять и подтвердить заказ покупателя;
 - направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;
 - принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;
 - направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
 - направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей;
 - поместить рекламные объявления в средствах информации.
- Рассмотрим сопутствующие этим способам основные документы.

Под **офертой** в коммерческой практике понимается письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях.

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки. Текст оферты должен быть кратким, четким и ясным.

Различают два вида оферты: твердую и свободную.

Твердая оферта – это документ, в котором дается письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное продавцом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением.

Срок оферты зависит от спроса на рынке предлагаемого товара: чем больше спрос, тем короче срок действия оферты.

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает продавцу письменное подтверждение (почтой, телеграфом, телексом, факсом), содержащее безоговорочный, т.е. согласие со всеми условиями твердой оферты, ответ на предложение или контрoferту с указанием своих условий срока для ответа.

Если продавец согласен со всеми условиями контрoferты, он ее акцептует и письменно уведомляет об этом покупателя. При несогласии он либо считает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем письменно извещает покупателя, либо посылает ему новую оферту, с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях, отличных от предложенных покупателем.

Неполучение ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока равносильно его отказу от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает продавца от сделанного им предложения.

Только после отказа покупателя товар может быть предложен другому, но на тех же условиях, на которых выдана первая твердая оферта.

Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрoferтой. После подтверждения контрoferты продавцом (акцепта) сделка считается заключенной.

Первая твердая оферта – это твердая оферта для покупателя, который обладает преимущественным правом закупки или сбыта предлагаемого товара на данном рынке, именуемым «правом первой руки».

Свободная оферта – это документ, который может быть выдан на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Он не связывает продавца своим предложением, не устанавливает срок для ответа. Количество выдаваемых свободных оферт желательно ограничить, иначе на рынке может создаться впечатление, что предлагаемого товара много и его хотят скорее продать. По существу, это предложение вступить в переговоры.

Подтверждение заказа – это коммерческий документ, представляющий собой сообщение экспортера о принятии условий заказа покупателя без оговорок. Например:

«Подтверждаем получение Вашего заказа ... на поставку 60 фрезерных станков и принимаем его к исполнению. Ваш заказ будет выполнен нами со всей тщательностью и в договорные сроки».

В процессе подготовки *импортной сделки* покупатель может использовать следующие способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером, а именно:

- направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- направить запрос производителю интересующих покупателя (импортера) товаров;
- объявить торги с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов (машины и оборудование);
- направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- направить экспортеру безоговорочный акцепт его предложения;
- рассмотреть предложения экспортеров на товары, представленные на ярмарках и выставках, и провести переговоры об их закупке.

Рассмотрим конкретные документы и их содержание.

1. Заказ

Заказ – это коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки.

Практикуется выдача заказов постоянным контрагентам, с которыми уже существуют торговые отношения в условиях постоянства цен, спокойной конъюнктуры рынка. Покупатель может в качестве приложения к заказу направить экспортеру спецификацию с уточнением условий поставки: инструкциями по упаковке и маркировке, информацией по поставке и распределению документов.

Заказчик может указать количество и размеры частичных поставок. В случае, если поставка товара будет поручена фирме-экспедитору, то следует указать: наименование фирмы-экспедитора, адрес, номер телефона и телекс, средство транспорта, если известно, то и наименование перевозчика.

2. Запрос

Запрос – это документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных в нем товаров, уточняющий некоторые желательные условия, касающиеся поставки, адресуемый будущему поставщику с целью получения предложения.

В запросе обычно указывается точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество и запрашивается как можно более подробная информация о товаре, условия доставки и платежа. Запрос рассылается нескольким фирмам с целью получения конкурентных предложений.

В международной практике не рекомендуется рассылать много запросов, чтобы не создавать впечатления, будто готовы закупить большое количество товара. В запросе указывается меньшее, чем необходимо, количество интересующего товара, чтобы иметь возможность в переговорах уторговать

названную продавцом цену. Не следует в запросе говорить о срочности поставки.

3. Заявка на инструкции по поставке

Заявка на инструкции по поставке – документ, выдаваемый поставщиком с просьбой к покупателю сообщать инструкции в отношении поставки заказанных товаров.

4. Письмо о намерениях

Письмо о намерениях – документ, при помощи которого покупатель информирует продавца о принятии в принципе его предложения и намерении начать переговоры по заключению контракта. Это приглашение к переговорам.

5. Тендерная документация

Тендерная документация – определяет требование заказчика в отношении содержания ожидаемых предложений на торгах и включает тендерные условия, проформу тендера, условия проведения торгов, технико-экономическую документацию, перечисление видов и объемов работ.

Тендерные условия содержат конкретные требования заказчика к участнику торгов:

- наименование и количество товара;
- технико-экономические характеристики товара;
- основные коммерческие и технические условия, включая срок поставки;
- условия платежа, цены;
- условия арбитража, штрафов, гарантий.

Проформа тендера – формуляр, подлежащий заполнению и подписанию поставщиком, когда он согласен взять на себя все обязательства по выполнению работы в соответствии с общими, специальными условиями тендерной документации.

В современных условиях развития мирохозяйственных связей особую роль играют документы по обеспечению производства экспортного товара. К ним относятся следующие.

1. Поручение на покупку

Поручение на покупку – документ, выдаваемый на предприятии для покупки изделий или материалов, необходимых для производства или изготовления товаров, которые заказаны покупателем или будут предложены на экспорт.

2. Инструкция по изготовлению

Инструкция по изготовлению – документ, выдаваемый на предприятии для изготовления товаров, которые заказаны или будут предложены для продажи на экспорт.

3. Инструкция по упаковке

Инструкция по упаковке – документ, который выдается на предприятии и содержит инструкции, как следует упаковывать проданные на экспорт товары.

4. Статистические и другие внутренние административные документы

Это документы, выдаваемые предприятием с целью сбора статистических данных о производстве товаров на экспорт и других статистических данных.

10.2. Содержание экспортно-импортной сделки

В международной торговой практике существуют самые разнообразные экспортно-импортные сделки, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но, несмотря на все разнообразие видов контрактов, в основе каждого из них лежат положения классического контракта купли-продажи, который рассматривается в данной главе. Сформулировать все условия контракта достаточно полно и четко трудно. Практически при заключении контракта невозможно предусмотреть все вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении.

В контракте купли-продажи неперенным условием является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. В этом состоит основное отличие договора купли-продажи от всех других видов договоров – арендного, лицензионного, страхования и других, где предметом договора является либо право пользования товаром, либо предоставление услуг.

Нужно постоянно следить за изменениями в действующем законодательстве по внешнеэкономической деятельности; еще до того как заключить контракт, необходимо выяснить следующие вопросы:

- разрешен ли ввоз (вывоз) товара на территорию страны;
- облагается ли товар экспортной (импортной) пошлиной, каков размер этих пошлин;
- подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения, сколько будет стоить получение лицензии;
- необходимо ли получение специальных **разрешений на вывоз** (ввоз) **товара**;
- требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного и других санитарных и экологических сертификатов;
- какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождение от пошлин, налогов, сборов);
- имеются ли какие-нибудь особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);
- какие еще документы необходимы для обеспечения пропуска товара за границу.

Контракт купли-продажи содержит следующие пункты (разделы, статьи):

- **Пreamбула**;
- **Предмет контракта (наименование товара)**;
- **Количество товара**;

- **Качество товара;**
- **Цена и общая стоимость;**
- **Базисные условия поставки;**
- **Платеж;**
- **Срок поставки;**
- **Упаковка;**
- **Маркировка;**
- **Санкции за нарушения условий контракта;**
- **Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);**
- **Транспортные условия (порядок отгрузки);**
- **Приемка-сдача товара;**
- **Претензии (рекламации);**
- **Страхование;**
- **Арбитраж;**
- **Перечень документов для платежа; прочие условия;**
- **Порядок расторжения контракта;**
- **Юридические адреса сторон;**
- **Гарантии.**

При купле-продаже машин и оборудования, приборов в контракт добавляются такие пункты, как «Технические условия», «Техническая документация», «Гарантийный срок», «Техническое обслуживание в гарантийный период», «Гарантийное обслуживание, снабжение запасными частями». Перечисленные пункты обычно помещают в Приложения, которые являются неотъемлемой частью контракта.

В контракте устанавливается перечень документов, которые входят в комплект, представляемый экспортером импортеру для получения платежа. Набор документов зависит от товара, базисного условия поставки, сроков платежа. Количество экземпляров каждого документа также оговаривается в контракте. Иногда импортер требует от экспортера сертификат происхождения товара, который выдается торгово-промышленной палатой, и консульскую фактуру за счет импортера.

Например:

В комплект документов на /...../ языке для платежа должны входить:

1. Счет-фактура в трех экземплярах (Приложение 1).
2. Сертификат качества или гарантийное письмо продавца (Приложение 2).
3. Упаковочный лист или спецификация (Приложения 3, 4).
4. Страховой полис (при поставке «СИФ»).
5. Отгрузочный документ (дубликат ж/д накладной, коносамент, грузовая авианакладная, автонакладная, почтовая квитанция).

Платеж с аккредитива производится против представления следующих документов:

1. Коммерческого счета-фактуры в четырех экземплярах.

2. Полного комплекта оригинала чистых бортовых коносаментов, составленных в порту отгрузки по распоряжению покупателя.

3. Сертификата качества завода-изготовителя или гарантийного письма продавца, из которого следует, что качество поставленной партии товара соответствует договорному, в трех экземплярах.

4. Весовой спецификации в трех экземплярах.

5. Копии сообщения об отгрузке.

При платеже авансом оплата производится против предоставления следующих документов:

1. Коммерческого счета в /...../ экземплярах.

2. Сертификата качества или гарантийного письма продавца.

3. Упаковочного листа или спецификации.

4. Телеграфного извещения продавца о готовности товара к отгрузке с указанием количества.

В набор документов в комплекте, против которого осуществляется платеж, входят:

1. Коммерческий счет в /...../ экземплярах.

2. Сертификат качества или гарантийное письмо продавца.

3. Спецификация или упаковочный лист.

4. Телеграфное извещение капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления с указанием количества.

5. Сертификат происхождения.

6. Консультский инвойс.

Для некоторых товаров, в основном сельскохозяйственного происхождения, в комплект документов могут входить санитарный, ветеринарный, карантинный сертификаты и др.

Контракт может включать и дополнительные разделы, которые характеризуют товар. Так, при купле-продаже машин и оборудования, приборов это могут быть такие условия, как гарантийный срок, техническая документация, техническое обслуживание, предпродажный и послепродажный сервис, снабжение запасными частями, условия испытаний и приемки, обязательства продавца по выполнению монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию и т.д.

В обязанность продавца включается условие представить с отгрузкой товара комплект технической документации. Техническая документация требуется для обеспечения монтажа, правильной и своевременной наладки, пуска в эксплуатацию и нормальной, бесперебойной работы оборудования. Техническая документация служит основанием для разбора претензий по качеству поставляемых машин и оборудования.

Техническая документация включает:

1. Общие и узловые чертежи машин, с указанием основных размеров, а также спецификации всех частей и узлов.

2. Технические описания конструкции машин и паспорта на машины и электрооборудование.

3. Инструкции по монтажу, испытанию и эксплуатации оборудования, схемы смазки и др.

4. Фундаментные и установочные чертежи.

5. Рабочие чертежи быстроизнашивающихся машин.

Продавец высылает документацию по адресам, указанным покупателем, не позднее ... месяцев с даты подписания контракта в двух экземплярах. Два экземпляра вышеуказанной документации, а также сертификат о качестве оборудования должны быть вложены в ящик каждой машины в водонепроницаемой упаковке.

Как правило, техническая документация составляется на языке Покупателя или ином языке по согласованию с ним.

Сервис подразделяется на предпродажный и послепродажный, а последний – на гарантийный и послегарантийный.

Предпродажный сервис заключается в устранении неполадок, вызванных транспортировкой оборудования и машин, приведении их в рабочее состояние, опробовании, демонстрации покупателю в работе и т.д.

Послепродажный гарантийный сервис проводится бесплатно (стоимость его включена в продажную цену). Он заключается в своевременном производстве всех работ, от которых зависит бесперебойная эксплуатация техники. Проводится первоначальное обучение персонала покупателя (в случае простой бытовой техники – самого покупателя) правилам и приемам грамотного использования изделия. Такое обучение в отдельных случаях может быть платным, что оговаривается в контракте.

Послегарантийный сервис ведется за плату на основе контракта. Фирма-продавец ведет планово-предупредительные и капитальные ремонты, снабжает запасными частями. По желанию покупателя проводит модернизацию, дополнительное обучение персонала. Задача такого обслуживания – сократить простой оборудования, увеличить межремонтные сроки, повысить безопасность эксплуатации.

В конечном счете, такая работа оказывается выгодна и продавцу, и покупателю.

Существенное влияние на содержание обязательств сторон по договору купли-продажи оказывают принятые в международной практике торговые обычаи. Они играют решающую роль при разрешении споров между сторонами в арбитраже.

Под **торговым обычаем** понимается сложившееся в международной торговле единообразное, общепризнанное правило, заключающее в себе ясное и определенное положение по вопросам, которых оно касается. К торговым обычаям относятся также торговые или деловые обыкновения.

Торговые обычаи определяют содержание некоторых условий контрактов (чаще при наличии в контрактах неясностей и неточностей или отсутствии согласованного сторонами условия). В тех случаях, когда в контракте имеется прямое указание о применении торговых обычаев, они могут заменять соответствующую норму права, регулирующую вопросы контракта, если последняя носит диспозитивный характер (т.е. когда в тексте самой нормы

указано, что она может применяться только при отсутствии иного соглашения сторон).

Обычаи (обыкновения) должны отвечать следующим требованиям:

- иметь характер общего правила (т.е. соблюдаться во всех или в подавляющем большинстве случаев, к которым они применимы);
- быть достаточно известными в соответствующей области торговли, определенными по своему содержанию и разумными.

Важным условием применения торгового обычая (обыкновения) является знание его сторонами, совершающими сделку.

Торговые обычаи излагаются в биржевых правилах, составляемых комитетами бирж, в специальных сборниках торговых палат, в материалах рабочих комиссий Комитета содействия внешней торговле и других организаций, действующих в рамках ООН, в типовых контрактах, в решениях третейских судов по отдельным вопросам.

Все возрастающее значение в международной торговле приобретает встречная торговля, *товарообменные сделки*, на их долю, по некоторым подсчетам, приходится около 40% сделок. Основываются они на заинтересованности продавца расширить объем торговли своими товарами, а покупателя – в выходе на новый рынок, продаже в первую очередь труднореализуемых товаров, а также исключении или значительном ограничении денежных (валютных) расчетов.

Встречные торговые сделки представляют собой сделки, в которых одна сторона поставяет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий.

Закключаемые контракты на поставку товаров во встречной торговле аналогичны контрактам на проведение не связанных между собой экспортных и импортных сделок. Однако они имеют целый ряд особенностей. Упомянем о них в краткой форме, как и об условиях, которые включаются в соглашения о встречных поставках.

При одновременном заключении контрактов на встречные поставки и если в этих контрактах нет никакого указания на связь между ними, формально эти контракты будут считаться независимыми друг от друга. Но если стороны хотят придать им юридический характер, намеренно связать заключение обоих контрактов, т.е. когда они желают оформить контракты в двух направлениях как встречную торговую сделку, то сторонам следует заключить также и соглашение о встречной торговле, выражающее такую связь. Оно имеет более сложное содержание, если стороны предполагают в будущем заключить один или несколько контрактов на встречный экспорт. Согласование его текста требует продолжительных переговоров.

Проблемы, связанные с обеспечением страхования и финансирования контрактов, заключаемых в рамках встречной торговли, имеют ряд особенностей. Так, в число страхуемых коммерческих рисков включаются, в частности, неплатежеспособность импортера, расторжение импортером контракта до отгрузки товара, отказ импортера принять поставку товара.

Выбирая вид товара для встречной сделки, следует учитывать, что поставщик предпочтет, чтобы такими товарами были те, которые можно легко поставить, или те, которые он хочет внедрить на новый рынок. Покупатель предпочел бы закупить товары, в которых он нуждается сам или которые он мог бы легко перепродать. Влияние на выбор может оказать и государственное регулирование (лицензирование).

В соглашении рассматривается также вопрос качества обмениваемых товаров и способа его определения, количества, порядок установления цены, валюты цены, возможность включения во встречную сделку третьего лица. Международная встречная сделка может предусматривать, что платежное обязательство по контракту на поставку в одном направлении должно погашаться независимо от платежного обязательства по контракту на поставку в другом направлении. Тогда расчеты осуществляются обычными методами по инкассо, аккредитиву или открытому счету, которые используются в экспортно-импортной торговле. Можно договориться также об увязке платежей, с тем чтобы сумма, причитающаяся к оплате по контракту на поставку в одном направлении, могла быть использована для платежа по контракту на поставку в другом направлении, что позволит сократить или избежать необходимость перевода средств между сторонами.

Стороны могут договориться о том, что их взаимные платежные требования по поставкам в обоих направлениях будут подлежать зачету. Они должны определить валюту или расчетную единицу, на основе которой будет функционировать платежный механизм.

При проведении бартерных сделок необходимо особое внимание обращать на эквивалентность обмена, что достигается оценкой экспорта и импорта в мировых ценах, при определении количественных объемов обмениваемых товаров.

Заключение бартерных сделок является архаическим способом торговли. Оно распространилось в нашей внешнеторговой практике по причине ограниченности валютных средств для осуществления платежа. Проводить такие сделки рекомендуется только с известными, надежными партнерами.

Наиболее сложным видом встречной торговли являются сделки, именуемые компенсационными. Они, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров. Обе стороны берут на себя обязательство осуществлять в течение определенного, часто продолжительного периода времени закупки товаров друг у друга.

Часто в такой торговле продается производственное (может быть комплектное) оборудование и закупается продукция, произведенная с помощью этого оборудования. Такие сделки иногда обозначают термином «обратная закупка». Оформляется такая компенсационная торговля генеральным (рамочным) соглашением с обязательством сторон заключать затем контракты на взаимную поставку с целью осуществления существа сделки.

Таким образом, подобное соглашение содержит условия будущих контрактов и может охватывать такие вопросы, как вид, качество и количество товаров, цена товаров, сроки выполнения обязательства по встречной тор-

говле, платеж, ограничения на перепродажу товаров, участие в сделке третьих сторон, штрафы и неустойки, обеспечение исполнения, ответственность за неисполнение обязательств по встречной торговой сделке, выбор применяемого права и порядок урегулирования споров.

10.3. Товаросопроводительные документы

Во многих странах законодательство запрещает ввоз товаров в определенной упаковке, а в некоторых странах введены импортные пошлины на отдельные виды упаковочных материалов (например, стеклянную посуду, металлические листы).

Маркировка грузов является важнейшим элементом в технологии внешнеторговых операций. Она выполняет следующие функции:

- по существу, представляет товаросопроводительную информацию: содержит номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места, число мест в партии или трансе и др.;

- является указанием транспортным фирмам по обращению с грузом («не кантовать», «беречь от огня», «беречь от влаги» и т.д.).

Эти функции определяют обязательные реквизиты маркировки, которые должны быть нанесены экспортерами на русском и/или иностранном языке на двух сторонах грузового места или на прочно прикрепленной на видном месте бирке с маркировкой. Номер транса присваивается иногда по просьбе покупателя каждой товарной партии при импорте в Россию, когда импортный товар поставляется различным потребителям или когда импортируется товар в больших объемах.

В тех случаях, когда маркировка явно не оговорена в контракте, она должна включать:

- наименование продавца;
- наименование покупателя;
- номер контракта;
- место назначения;
- номер упаковочной единицы и их общее количество;
- габариты упаковочной единицы;
- вес упаковочной единицы брутто;
- вес упаковочной единицы нетто;
- указания по транспортировке и погрузке-разгрузке («верх», «низ», «осторожно», «не кантовать», «беречь от огня» и т.п.);
- указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров;
- страну изготовления товара.

При торговле машинами и оборудованием к упаковке могут быть предъявлены дополнительные требования. В контракте указываются размеры упаковки при купле-продаже крупногабаритных товаров. Они должны упа-

ковываться с учетом габаритов подвижного состава железной дороги и автомобиля, и упаковка должна быть приспособлена к перегрузке кранами и/или погрузчиками. Могут быть указаны предельные размеры негабаритных товарных мест и порядок согласования с покупателем их размеров.

В состав товаросопроводительных документов входят следующие:

1. Заявка на фрахтование

Заявка на фрахтование – документ, в котором поставщик просит перевозчика зарезервировать место для определенной отправки и указывает желательное средство транспорта, время отправки и т.д. (Приложение 5).

2. Заявка на свидетельство об осмотре

Заявка на свидетельство об осмотре – документ, предоставляемый компетентному органу стороной, запрашивающей свидетельство об осмотре товаров в соответствии с национальными или международными стандартами, или согласно законодательству страны, где требуется наличие этого документа, или если это предусмотрено в контракте.

3. Свидетельство об осмотре

Свидетельство об осмотре – документ, выдаваемый компетентным органом и подтверждающий, что описанные в нем товары были подвергнуты осмотру в соответствии с национальными или международными стандартами, или согласно законодательству страны, где требуется проведение осмотра, или в соответствии с положениями контракта.

4. Инструкция по маркировке

Инструкция по маркировке – документ, в котором излагаются требования к маркировке поставляемого товара покупателю, необходимые надписи, изображения и условные обозначения, помещенные на упаковке, бирках или на отгружаемом товаре, необходимые для надлежащей перевозки и сдачи груза покупателю (Приложение 6).

5. Инструкция по отправке

Инструкция по отправке – документ, содержащий подробные сведения о грузе и требованиях экспортера в связи с его перевозкой.

6. Поручение на отгрузку

Поручение на отгрузку – документ, который выписывается при воздушных перевозках грузоотправителем. В нем указываются подробные данные о партии товара, позволяющие авиакомпания или ее агенту подготовить авиагрузовую накладную.

7. Извещение о готовности к отправке и об отправке

Извещение о готовности к отправке – это документ, который выдается поставщиком, и в котором он уведомляет покупателя (импортера) о том, что заказанные товары готовы к отправке.

Извещение об отправке – документ, которым продавец или грузоотправитель информирует грузополучателя (импортера) об отправке товара.

8. Извещение о распределении документов

Извещение о распределении документов – это документ, в котором сторона, ответственная за выпуск комплекта внешнеторговых документов,

указывает различных получателей оригиналов и копий этих документов, а также число экземпляров, отправляемых каждому из них.

9. Разрешение на поставку

Разрешение на поставку – документ, выдаваемый покупателем и решающий отправку товаров после получения от продавца извещения о готовности товара к отгрузке.

10. Наряд на вывоз со склада

Наряд на вывоз со склада – документ, выдаваемый на предприятии и содержащий указание отпустить со склада товары, указанные клиентом.

11. Наряд на внутреннюю транспортировку

Наряд на внутреннюю транспортировку – документ, содержащий инструкции в отношении транспортировки товаров на предприятии.

12. Таблица фактурирования

Таблица фактурирования – документ, выдаваемый на предприятии, содержащий сведения о проданных товарах и используемый в качестве основы для составления коммерческого счета.

13. Лицензия экспортная/импортная

Лицензия экспортная/импортная – документ, который выдается специальными государственными органами при наличии в стране экспортера/импортера контроля над вывозом или ввозом данных товаров. Лицензии выдаются на основе заявлений соответствующего экспортера или импортера, представленных органу, ведающему выдачей лицензий в своей стране. Заявление подается за определенный срок до предполагаемой отгрузки или получения товара. К заявлению прилагаются копии контрактов, гарантийные письма экспортера/импортера об уплате сбора за выдачу лицензии и таможенных пошлин.

В лицензии указываются наименование заявителя, производителя, продавца и покупателя товара, вид лицензии, номер заявления на лицензию, номер разрешения на выдачу лицензии, срок действия разрешения, характер сделки, валюта платежа, наименование и полная характеристика товара, срок поставки, стоимость товара, наименование органа, выдавшего лицензии, название страны, куда экспортируется или откуда импортируется товар. Лицензия предоставляется на определенный срок, по истечении которого она теряет силу.

Контрольные вопросы

1. Какие способы установления контактов с потенциальным покупателем может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки?
2. Чем различаются твердая и свободная оферты?
3. В каких случаях посылается первая твердая оферта?
4. В каких случаях оформляется тендерная документация?

10.3. Товаросопроводительные документы

5. Какие способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером может использовать покупатель в процессе подготовки коммерческой сделки?
6. Каково назначение и содержание заказа?
7. В каких случаях составляется письмо о намерениях?
8. Какую информацию должна включать в себя инструкция по маркировке?

ТЕМА 11. КОММЕРЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ

Основные понятия

Счет-фактура
Счет-спецификация
Предварительный счет
Проформа-счет
Товаросопроводительная документация
Спецификация
Техническая документация
Упаковочный лист
Сертификат о качестве
Гарантийное обязательство
Протокол испытаний
Разрешение на отгрузку

11.1. Техническая и товаросопроводительная документация

Эта группа документов дает стоимостную, количественную и качественную характеристику товара. Эти документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату.

Коммерческий счет является основным расчетным документом. Он содержит требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар.

В счете указывается:

– цена за единицу товара и общая сумма счета или причитающегося платежа;

– базисные условия поставки товара;
– способ платежа и форма расчета;
– наименование банка, где должен быть произведен платеж;
– сведения об оплате стоимости перевозки (когда оплачивается и кем);
– сведения о страховании (кем оплачивается) и размер страховой премии (при поставках на условиях «СИФ»).

Счет выписывается в большом количестве экземпляров (иногда до 25).

По выполняемым функциям счета подразделяются на:

– *счет-фактуру*;
– *счет-спецификацию*;
– *предварительный счет*;
– *проформу-счет*.

Счет-фактура выписывается обычно после окончательной приемки товара покупателем; кроме основного назначения, может использоваться также в качестве накладной, направляемой вместе с товаром.

По требованию таможи во многих странах этот документ выписывается на установленных бланках, и такие счета служат одновременно и сертификатом о происхождении товара или могут сочетаться с ним.

Счет-спецификация объединяет реквизиты счета и спецификации. В нем обычно указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии товара. Он может иметь наименование специфицированного счета (Приложение 7). Счет-спецификация представляет собой финансовый документ, объединяющий функции счета и спецификации. В счете-спецификации указывается цена за единицу товара по видам и сортам и общая стоимость всей товарной партии. Счет-спецификация выписывается в тех случаях, когда партия содержит различные по ассортименту товары.

Предварительный счет выписывается, когда приемка товара производится в стране назначения или при частичных поставках. Он содержит сведения о количестве и стоимости партии товара и подлежит оплате.

Счет-проформа, как и счет, содержит сведения о цене и стоимости партии товара, но не является расчетным документом (Приложение 8).

Он не содержит требования об уплате указанной в нем суммы и потому, выполняя все остальные функции счета, не выполняет главной функции счета как платежного документа. Этот вид счета может быть выписан на отгруженный, но еще не проданный товар, и наоборот. Чаще всего выписывается при поставке товара на консигнацию, выставки, ярмарки, аукционы, при поставках давальческого сырья по договорам на переработку, поставках товаров в качестве дара или безвозмездной помощи (в этом случае может выписываться только для целей таможенной оценки).

Счет-проформа представляет собой предварительный счет, направляемый продавцом покупателю в соответствии с условиями договора. Счета-проформы выставляются при частичных отгрузках проданного товара, при отправке товаров на консигнацию, при необходимости представления счета-проформы для получения импортной лицензии и т.п. Счет-проформа выписывается, как правило, до отправки товара, и поэтому указанные в ней количество, вес, цена и т.п. могут не совпадать с теми же данными в окончательном счете (фактуре).

Спецификация (Specification) – перечень поставляемых товаров с указанием количества по каждому сорту, марке, артикулу и в необходимых случаях цен, качественных показателей.

Применяется несколько видов спецификаций:

1) отгрузочная – товаросопроводительный документ на партию товара, поставленного в ассортименте по определенному транспортному документу; если партия товара состоит из отдельных грузовых мест, составляется поместная спецификация;

2) спецификация, являющаяся приложением к договору, составляет обычно неотъемлемую часть договора;

3) спецификация к счету представляет собой часть расчетного документа. В некоторых случаях при поставке товара в ассортименте счет предъявляется в виде счета-спецификации. Чаще всего в русском языке такую спецификацию называют техническим заданием.

Также спецификация является документом, определяющим состав сборочной единицы, комплекса, комплекта. В спецификации содержится подробное перечисление узлов и деталей какого-либо изделия, конструкции, установки и т.п., входящих в состав сборочного или монтажного чертежа. Спецификация часто является базисом для создания стандарта, который отвечает наиболее важным требованиям этой спецификации.

Гарантийное обязательство – документ, применяемый при сделках, когда сторона, поставляющая товар или оказывающая банковские услуги, требует от контрагента по сделке гарантии платежа (Приложение 9):

1) письменное свидетельство, выдаваемое гарантом тому лицу, которому оно гарантирует выполнение определенных обязательств;

2) документ, подтверждающий соответствие качества поставляемого товара условиям договора о купле-продаже, контракта на поставку. Гарантийное обязательство призвано гарантировать надежную работу машин, оборудования при их надлежащем использовании. Гарантом может выступать государство, банк или другой орган, который дает кредитору гарантию в обеспечении своевременной уплаты суммы, причитающейся с должника.

В современных условиях широко распространены гарантии государства или банков при покупке оборудования в кредит (так называемые гарантии экспортных кредитов).

11.2. Сертификация товаров и услуг при осуществлении внешнеторговых сделок

Согласно определению ISO, *сертификация* – это процедура, посредством которой третья сторона дает письменную гарантию сторонам по международным бизнес-операциям, что представляющая собой предмет коммерческого обмена продукция (процесс, услуга) соответствует заданным и общепринятым определенным характеристикам.

Однако в силу того, что какой бы авторитетной организацией ни был бы выдан сертификат качества на ввозимую продукцию, законодательство страны-импортера чаще всего требует либо национального признания сертификата качества, выданного третьей стороной, либо проведения процедуры сертификации компетентными национальными органами, если нет межгосударственных соглашений о взаимном признании сертификатов.

Сертификация считается основным достоверным способом доказательства соответствия продукции (процесса, услуги) заданным требованиям. Сер-

тификация появилась в связи с необходимостью защитить внутренний рынок от продукции, непригодной к использованию.

Вопросы безопасности, защиты здоровья и окружающей среды заставляют законодательную власть, с одной стороны, устанавливать ответственность поставщика (производителя, продавца и т.д.) за ввод в обращение недоброкачественной продукции, с другой стороны – устанавливать обязательные к выполнению минимальные требования, касающиеся характеристик продукции, вводимой в обращение.

К основным нормативно-правовым актам, в которых освещены проблемы сертификации продукции, относятся, например, ФЗ РФ «О защите прав потребителей», «О сертификации продукции и услуг» или Закон «Об ответственности за продукцию»¹, принятый в странах Европейского Союза. Законы, устанавливающие минимальные требования по характеристикам, могут относиться в целом к группе продукции или к отдельным ее параметрам.

В РФ существует процедура получения сертификата соответствия на продовольственные товары, несмотря на наличие сертификата качества, выданного столь авторитетным органом, как SGS. Имеет место практика обязательной сертификации зарубежного производителя сварочных материалов, применяемых в судостроении в Российской Федерации органами Морского Регистра РФ.

Примерами таких законов могут стать закон об игрушках, закон об электромагнитной совместимости и т.д. Таким образом, устанавливается ограничение на ввод в обращение продукции, которая в целом или по каким-либо отдельным параметрам подпадает под действие законодательных актов. При этом говорят, что продукция попадает в законодательно регулируемую область.

Если характеристики продукции в целом и частично не подпадают под действие национальных законов, то такая продукция может свободно перемещаться в пределах соответствующего рынка, при этом говорят, что продукция попадает в область, законодательно не регулируемую.

Сертификация традиционно рассматривалась как единство следующих составляющих ее **задач**:

- ♦ создание необходимых условий для производства сертифицированной продукции;
- ♦ организационно-контрольное обеспечение сертификации продукции на стадии эксплуатации изделия в соответствии с нормативно-технической документацией;
- ♦ экономическое обеспечение процесса сертификации на основе регулирования внешних составляющих комплекса маркетинга;

¹ ФЗ РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 09.01.1996 № 2-ФЗ), от 10.06.1993 № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг» (ред. от 31.07.1998 № 154-ФЗ).

♦ техническое обеспечение сертификации на базе совершенствования технологии производства, организации труда, безопасности и экологичности продукции.

Цели сертификации:

- ♦ подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителями;
- ♦ защита потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя);
- ♦ содействие потребителям в компетентном выборе продукции;
- ♦ создание условий для деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей на едином товарном рынке Российской Федерации, а также для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;
- ♦ содействие экспорту и повышение конкурентоспособности продукции;
- ♦ контроль безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;
- ♦ предотвращение проникновения в страну некачественной или опасной импортной продукции.

В руководстве ISO определены восемь **схем сертификации** третьей стороной:

- ♦ Испытания образца продукции.
- ♦ Испытания образца продукции с последующим контролем на основе надзора за заводскими образцами, закупаемыми на открытом рынке.
- ♦ Испытания образца продукции с последующим контролем на основе надзора за заводскими образцами.
- ♦ Испытания образца продукции с последующим контролем на основе надзора за образцами, приобретенными на открытом рынке и полученными с завода.
- ♦ Испытания образца продукции и оценка заводского управления качеством с последующим контролем на основе надзора за заводским управлением качества и испытаний образцов, полученных с завода и открытого рынка.
- ♦ Только оценка заводского управления качеством.
- ♦ Проверка партий изделий.
- ♦ Полный, или 100%-ный, контроль.

Главными национальными органами РФ по сертификации продукции являются:

- ♦ *Госстандарт РФ*, его территориальные центры по стандартизации, метрологии и сертификации, их испытательные лаборатории;
- ♦ иные *государственные органы управления РФ* в пределах своей компетенции по отдельным видам продукции, например Государственная хлебная инспекция при Правительстве РФ, Государственный комитет санитарно-эпидемиологического надзора РФ, Государственная инспекция по карантину растений и др.;

11.2. Сертификация товаров и услуг при осуществлении внешнеторговых сделок

♦ в качестве органов по сертификации и испытательных лабораторий могут быть аккредитованы *зарегистрированные некоммерческие объединения и организации* любых форм собственности.

Согласно классической схеме испытания образцов продукции осуществляют сертифицированные и регулярно инспектируемые испытательные лаборатории предприятий-производителей. Результаты испытаний, оформленные в виде протокола, передаются тем или иным способом в орган по сертификации.

При этом испытательная лаборатория не имеет права ни толковать, ни разглашать полученные данные. Орган по сертификации сравнивает результаты испытаний с требованиями законодательства (если продукция попадает в регулируемую законодательством область) либо с другими представленными поставщиком характеристиками, нормативами, документами.

Технологические барьеры, возникающие во многих странах, направлены на создание международных организаций по сертификации и международных систем сертификации отдельных видов продукции для обеспечения беспрепятственного ее появления на своих рынках.

Участие в системах сертификации может быть представлено в одной из форм: *допуск к системе сертификации* – возможность для заявителя осуществлять сертификацию в соответствии с правилами данной системы; *участие и/или членство в системе сертификации* – устанавливаются на уровне сертификационного органа.

Участник системы сертификации – это орган по сертификации, который в своей деятельности применяет правила данной системы, но не имеет права участвовать в управлении системой. Таким образом, первая форма участия относится к предприятиям-изготовителям, поставщикам продукции, которые по тем или иным причинам сертифицируют свою продукцию в рамках выбранной ими системы (например, при добровольной сертификации) либо обязаны проводить сертификацию по данной системе, например на основании положений об обязательной сертификации.

Следует особо отметить, что при всех опасениях по поводу «открытия рынка» при вступлении России в ВТО именно система строгой сертификации импорта может выполнять защитную роль для отечественных производителей. Впрочем, последние должны осознавать, что эта защита не вечная.

Две другие формы касаются деятельности сертификационного органа в национальных, региональных и международных системах сертификации.

Российская Федерация входит в следующие международные системы сертификации:

♦ Систему МЭК (Международная электротехническая комиссия) по испытаниям электрооборудования на соответствие стандартам безопасности (*IEC System for testing electrical equipment in accordance with electrical safety-standards*).

♦ Систему МЭК по сертификации изделий электронной техники (*IEC System for Certification of electronic equipment*).

♦ Систему МЭК/ООН по сертификации легковых, грузовых автомобилей, автобусов и других транспортных средств (*UN/EC System for Certification of cars, trucks, buses and other transportation means*).

♦ Систему сертификации ручного огнестрельного оружия и патронов (*Certification system of hand-held firearms and cartridges (bullets)*).

♦ Международную систему сертификации метрологического оборудования и приборов (*International certification system of metrological equipment and instruments*).

Сертификация призвана содействовать развитию международной торговли. Однако система сертификации может оказаться техническим барьером. Устранению технических барьеров в торговле способствуют соглашения о *взаимном признании* (соглашение по признанию), основанные на том, что одна сторона принимает результаты, полученные от применения одного или нескольких установленных функциональных элементов системы сертификации, которые представлены другой стороной.

В сущности, это взаимное признание результатов сертификации, но признание может относиться как к общим результатам, так и только к испытаниям (соглашение по испытаниям) или только к контролю (соглашение по контролю).

Соглашения по признанию заключаются на национальном, региональном и международном уровнях. Одностороннее соглашение состоит в принятии одной стороной результатов работы другой стороны. *Двустороннее соглашение* – соглашение по взаимному признанию, оно включает принятие каждой стороной результатов работы другой стороны. *Многостороннее соглашение* – соглашение о взаимном признании результатов работы более чем двух сторон.

В рамках подобных соглашений права и обязанности сторон могут быть одинаковыми. Однако возможности сторон могут не совпадать, что приводит к неэквивалентным отношениям. Это следует учитывать при двусторонних отношениях, которые не всегда бывают отношениями на основе взаимности, когда обе стороны имеют одинаковые права и обязанности по отношению друг к другу.

Россия является участником многостороннего Соглашения о взаимном признании результатов испытаний импортируемых летательных аппаратов (*Agreement on mutual acceptance of the test results for imported aircraft and certification of separate aircraft components*) и сертификации отдельных деталей самолетов; Конвенции ООН по безопасности мореплавания (*UN International Naval Organization (Safe Sea Navigation Convention)*); соглашений, принятых в рамках Евразийского межгосударственного совета по стандартизации, метрологии и сертификации (*International certification system of metrological equipment and instruments*) стран СНГ.

Таким образом, для России вопросы признания или взаимного признания сертификатов могут решаться различными путями:

♦ участием в международных системах сертификации и в работе международных организаций, занимающихся проблемами сертификации;

- ♦ заключением соглашений с национальными органами зарубежных стран о взаимном признании сертификации и результатов испытаний;
- ♦ созданием технических центров Госстандарта за рубежом;
- ♦ аккредитацией зарубежных органов по сертификации и испытательных лабораторий в российской системе сертификации;
- ♦ заключением соглашений между отечественными и зарубежными испытательными лабораториями и взаимном признании протоколов испытаний.

Основным функциональным образованием систем сертификации являются *органы по сертификации*, которые сертифицируют продукцию, выдают сертификаты и лицензии на применение знаков соответствия.

Они же осуществляют инспекционный контроль за сертифицированной продукцией, приостанавливают либо отменяют действие выданных ими сертификатов, формируют и актуализуют фонд нормативных документов для сертификации, представляют заявителю по его требованию необходимую информацию. Свою деятельность органы по сертификации строят на основе материалов испытательной лаборатории, которая осуществляет испытания конкретной продукции или конкретные виды испытаний и выдает протоколы испытаний для целей сертификации.

11.3. Классификация сертификации продукции

Различают добровольную и обязательную сертификацию.

Обязательная сертификация – подтверждение уполномоченным органом соответствия товара (работы, услуги) обязательным требованиям. Таким уполномоченным органом в России является Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии (Госстандарт России). Перечни товаров (работ, услуг), подлежащих обязательной сертификации, утверждаются Правительством РФ (табл. 3.1).

Подтверждение соответствия продукции, подлежащей обязательной сертификации, может также проводиться изготовителем посредством принятия (продавцом, исполнителем) декларации о соответствии.

Добровольная сертификация проводится по инициативе заявителей на соответствие требованиям стандартов, технических условий, рецептур и других документов, определяемых заявителем (табл. 3.2). Добровольную сертификацию могут осуществлять:

- ♦ юридическое лицо, образовавшее и зарегистрировавшее в Госстандарте России систему добровольной сертификации и ее знак соответствия;
- ♦ юридическое лицо, взявшее на себя функции органа по добровольной сертификации на условиях договора с юридическим лицом, образовавшим систему;
- ♦ орган по обязательной сертификации при наличии в системе знака соответствия добровольной сертификации, зарегистрированного в установленном порядке.

Таблица 11.1

Объекты обязательной сертификации	
Товары	Услуги
Товары машиностроительного комплекса	Бытовые
Товары электротехнической, электронной и приборостроительной промышленности	Пассажирского транспорта
Медицинская техника	Связи
Товары сельскохозяйственного производства и пищевой продукции	Туристские и экскурсионные
Товары легкой промышленности	Торговли
Товары сырьевых отраслей и деревообработки	Общественного питания
Средства индивидуальной защиты органов дыхания	
Тара	
Изделия пиротехники	
Ветеринарные биологические препараты	

В общем случае, в зависимости от назначения получаемого сертификата, необходимого для экспорта/импорта продукции, можно выделить некоторые из них.

Сертификат оформляется *на контракт* (инвойс), в нем указывается *небольшая (большая) партия товара*. Заявитель и производитель могут совпадать или не совпадать. Сертификат бессрочный. Как уже отмечалось, для проведения сертификации отечественный или иностранный заявитель направляет заявку установленной формы в орган по сертификации, аккредитованный в системе по группе однородной продукции.

По заявке установленного образца принимается решение в срок не более месяца и проводится ее испытание. Испытательные лаборатории выдают протокол испытаний, в котором содержатся результаты испытаний и другая информация, относящаяся к испытаниям. Этот протокол служит основанием для выдачи сертификата соответствия органом по сертификации. При положительных результатах протокол испытаний направляется органу по сертификации (копия – заявителю).

Одним из первых сертификатов, необходимых для импорта товаров, является *сертификат происхождения*, который подтверждает страну происхождения данного ввозимого товара. Напомним, что *страной происхождения* товара считается страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. Также под страной происхождения

товара может пониматься группа стран, таможенные союзы стран, регион или часть страны, если имеется необходимость их выделения для определения страны происхождения товара.

Таблица 11.2

Классификация добровольной сертификации

По назначению товара	По системе качества предприятия	По системе экологического менеджмента	По квалификации персонала
Производственно-техническое	Модель ISO 9001	Модель ISO 14001	Специалисты в области неразрушающего контроля
Социально-бытовое	Модель ISO 9002		Специалисты в области оценки материальных ценностей
	Модель ISO 9003		Специалисты в области сертификации

Сертификат о происхождении товара должен однозначно свидетельствовать о том, что указанный товар происходит из соответствующей страны, и должен содержать письменное заявление отправителя о том, что товар удовлетворяет соответствующему критерию происхождения, а также письменное удостоверение компетентного органа страны вывоза, выдавшего сертификат, о том, что представленные в сертификате сведения соответствуют действительности.

Представляется сертификат вместе с таможенной декларацией и другими документами, представляемыми при таможенном оформлении. При утрате сертификата принимается его официально заверенный дубликат.

Сертификаты происхождения товаров выдаются торговой промышленной палатой государства, в котором произведен товар. Существует *три вида сертификатов происхождения товаров*: по форме «А», по форме «СТ-1» и по общей форме.

Сертификат по форме «А» (сертификат ЮНКТАД) – особый сертификат о происхождении товара, который охватывает товары, подпадающие под действие преференциального режима в рамках Всеобщей системы преференций. Такой сертификат, оформленный согласно требованиям таможенного законодательства России, дает право на снижение импортной таможенной пошлины на ввозимый товар в два раза.

Сертификат по форме «СТ-1» выдается на товары, произведенные в государствах – членах СНГ.

Сертификат по общей форме выдается для всех остальных стран.

Сертификат радиологического контроля подтверждает радиационную безопасность продукции и выдается органами Госкомэпиднадзора России или организациями, имеющими лицензию Госкомэпиднадзора России на такой вид деятельности. Такого рода сертификаты в обязательном порядке предъявляются таможенным органам при экспорте зерновых, металлолома, стройматериалов.

Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства выдаются компетентными органами в стране экспорта в удостоверение того, что поставляемый за границу товар находится в хорошем состоянии. Контролю органов Государственного ветеринарного надзора подлежат все виды животноводческих грузов, ввозимых любым видом транспорта и всеми видами отправок, утвержденных в соответствии с Номенклатурой основных подкарантинных видов продукции, грузов и материалов.

Фитосанитарное свидетельство – документ, который выдается компетентным органом страны-экспортера и удостоверяет незараженность растений, плодов или овощей и пригодность их для потребления с указанием сведений относительно дезинфекции и другой обработки, которой они, возможно, подвергались.

Карантинные свидетельства – документы, которые выдаются официальными органами по карантину или защите растений экспортирующей страны и удостоверяют, что соответствующие материалы не заражены вредителями и болезнями и что они происходят из благополучных в карантинном отношении районов. Обычно карантинному надзору подвергаются семена, клубни, луковицы, хлопковое волокно, сухофрукты, табак-сырец, шерсть и другие, могущие быть переносчиками вредителей и болезней растений.

Сертификат о безопасности товара – документ, подтверждающий соответствие товаров установленным требованиям, выдается по правилам системы сертификации по установленной форме. Этот сертификат может являться также свидетельством о признании зарубежного сертификата и заменяет его на территории РФ. Перечень товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ и подлежащих обязательной сертификации на безопасность, определяется Госстандартом России.

Гигиенический сертификат – разрешение, выдаваемое органами и учреждениями госсанэпидслужбы, на производство (ввоз) продукции, соответствующей установленным требованиям. Он служит официальным подтверждением безопасности продукции для здоровья человека при соблюдении определенных условий.

Гигиенические сертификаты выдаются:

- ♦ *для отечественной продукции* – на основании результатов гигиенической оценки продукции и экспертизы нормативной документации, определяющей требования к продукции, ее производству и применению;
- ♦ *для импортной продукции* – на основании сертификата безопасности страны-поставщика, выданного уполномоченным на то органом, и результатов исследования продукции, проведенных в России.

Гигиеническая оценка продукции представляет собой определение возможного неблагоприятного воздействия продукции на здоровье человека, установленных допустимых областей и условий применения продукции, а также формирование требований к процессам производства, хранения, транспортирования, эксплуатации и утилизации продукции, обеспечивающих безопасность ее для человека.

Ввоз товаров в Россию с 1 января 1996 г. осуществляется при наличии на ввозимый товар сертификата соответствия российской Системы ГОСТ Р или сертификата *DIN GOST TUF*, а также если товар сертифицирован в признанной Госстандартом России национальной системе страны-экспортера или органом по сертификации, аккредитованным в международных системах сертификации МЭКСЭ (Международная электротехническая комиссия по сертификации электрооборудования), МСС ИЭТ МЭК (Международная система сертификации изделий электронной техники Международной электротехнической комиссии). Для проведения таможенного оформления в таможенные органы предоставляется оригинал сертификата или копия, заверенная органом, выдавшим сертификат. Данный сертификат необходим для предоставления в таможенные органы при проведении таможенного оформления импортируемых товаров на основании Закона РФ «О защите прав российских потребителей». Сертификат соответствия выдает орган Госсанэпиднадзора после проведения соответствующих каждому виду товара испытаний.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается основное отличие счета-фактуры от счета-спецификации?
2. В каких случаях составляется предварительный счет?
3. Какие документы дают количественную характеристику партии товара?
4. В каких документах содержится информация о качестве поставленных товаров?
5. Какие функции выполняет коммерческий счет?
6. Какие документы относятся к технической документации?
7. С какой целью составляются упаковочные листы на товар?
8. Каково назначение сертификата качества товара?
9. В каких случаях выдается разрешение на отгрузку товара?
10. Составить образец типовой формы любого товаросопроводительного документа, соблюдая правила оформления и состав обязательных реквизитов.

ТЕМА 12. ДОКУМЕНТЫ ПО ПЛАТЕЖНО-БАНКОВСКИМ ОПЕРАЦИЯМ

Основные понятия

Международные расчеты
Платежно-банковские документы
Платежное поручение
Банковский перевод
Банковские гарантии
Банковская тратта
Долговое обязательство
Документарный аккредитив
Инкассовый платеж

12.1. Основные документы по банковскому переводу

Валютные и финансовые условия являются неотъемлемой частью контрактов внешнеэкономических организаций и предприятий, заключаемых с фирмами и организациями зарубежных стран. Цель их состоит в обеспечении своевременности и высокой эффективности производимых ими экспортно-импортных операций.

Под валютными условиями понимаются: валюта цены и способ определения цены; валюта платежа; установление курса пересчета при несовпадении валюты цены и валюты платежа; различного рода защитные оговорки, предупреждающие потери в связи с изменениями валютного курса или падением покупательной способности валют, используемых в расчетах.

Финансовые условия контрактов обеспечивают надлежащее и своевременное поступление денежной выручки по осуществляемым экспортным операциям, а также эффективное использование валютных средств по производимым импортным сделкам. Финансовые условия контрактов включают такие вопросы, как: виды или условия расчетов; формы применяемых расчетов; различного рода гарантии, обеспечивающие точное выполнение платежей по контрактам.

Возможность применения тех или иных видов и форм международных расчетов может определяться в межгосударственных договорах, а также предусматриваться в межбанковских соглашениях российских коммерческих банков с иностранными банками. Установление конкретных форм расчетов по внешнеторговым операциям определяется по соглашению экспортера с импортером, что фиксируется в заключаемых сторонами контрактах.

При этом отечественные экспортеры должны стремиться к надежному и быстрому получению иностранной валюты и ее переводу на счета в банки России. Обеспечению выполнения этой задачи и служат рассматриваемые далее расчетно-финансовые документы платежно-банковских операций.

1. Заявка на выдачу валютной лицензии

Заявка на выдачу валютной лицензии – документ, в котором импортер-покупатель просит компетентный орган выделить определенную сумму в иностранной валюте для ее перевода экспортеру в уплату за товар.

2. Инструкция по банковскому переводу

Инструкция по банковскому переводу – документ, в котором клиент поручает своему банку произвести выплату определенной суммы в указанной валюте названной стороне, находящейся в другой стране, либо оговоренным способом (например, по телеграфу, авиапочтой), либо способом, оставленным на усмотрение банка.

3. Платежное поручение

Платежное поручение – документ, посредством которого осуществляются банковские переводы и который адресуется одним банком другому. Банковские переводы могут выполняться также с помощью банковских чеков или других платежных документов.

Платежное поручение представляет собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару). Оно выполняется почтой, по телеграфу, телексу или с применением других способов связи. В платежном поручении содержатся условия выплаты (против представления коммерческих и других документов или против расписки бенефициара).

4. Заявление на перевод

Заявление на перевод – документ, в котором клиент банка просит перевести определенную сумму денег в оплату счетов переводополучателя или инкассированных документов. Основные реквизиты заявления:

- дата выписки заявления;
- способ перевода;
- наименование и адрес бенефициара-переводополучателя;
- номер счета бенефициара и его банк;
- особые условия перевода;
- номера счетов перевододателя, с которых должно быть произведено списание переводимой суммы и банковских расходов по переводу.

5. Заявление на банковский перевод

Заявление на банковский перевод – документ, который составляется по установленной форме. В заявлении перевододатель указывает:

- полное наименование плательщика;
- наименование банка плательщика;
- номер банковского счета, который дебетуется;
- код валюты и суммы платежа;
- полное наименование бенефициара и номер его счета;

- наименование, номер и дата документа (контракта и т.п.), по которому производится оплата;
- лицо, несущее расходы на осуществление перевода (банковская комиссия и почтовые или телеграфные расходы);
- цель и назначение перевода (наименование товара и услуг, за которые переводится оплата).

Когда сумма платежа выражена в валюте контракта, а платеж в иной валюте, в заявлении указывается курс пересчета или способ определения этого курса. Заявление подписывается руководителем и главным бухгалтером (или их заместителями) и скрепляется печатью организации.

Банки, принимающие к исполнению заявления о переводе при оплате инкассового поручения, принимают их под расписку, которая делается на копии поданного заявления. Если перевод предусматривает оплату импортированного товара, то в заявлении указывается срок его прибытия в Россию.

6. Банковский перевод

Банковский перевод – документ, в котором указывается сумма и способ исполнения перевода (телеграфом, почтой), наименование переводополучателя и его точный адрес, номер его счета в банке, наименование банка и т.д.

Банковский перевод во внешнеторговых расчетах используется главным образом при уплате долга по кредитам, выдаче авансов, урегулировании рекламаций, связанных с качеством и ассортиментом товаров, оплате задолженности по открытому счету, а также по расчетам неторгового характера.

7. Заявка на банковскую гарантию

Заявка на банковскую гарантию – документ, посредством которого клиент просит банк выдать гарантию в пользу названной стороны, находящейся в другой стране, с указанием суммы и валюты платежа, а также конкретных условий гарантии.

8. Банковская гарантия

Банковская гарантия – это документ, согласно которому банк обязуется выплатить ограниченную сумму денег названной стороне на условиях, указанных в нем.

Банковская гарантия может выдаваться либо непосредственно в пользу контрагента по внешнеторговой сделке, либо в пользу банка-контрагента. В первом случае это будет прямая гарантия (например, банк импортера дает гарантию фирме-экспортеру, что импортер выкупит товарные документы, выставленные на инкассо), а во втором – гарантия через посредство банка-экспортера – это косвенная гарантия.

Российские банки могут выдавать следующие виды гарантий по экспортно-импортным операциям:

1. *Платежные гарантии* – в обеспечение исполнения платежных обязательств российских импортеров (принципалов) перед иностранными экспортерами (бенефициарами).

2. *Договорные гарантии* (тендерные, возврата аванса и других платежей, надлежащего исполнения контракта) – в обеспечение обязательств российских экспортеров перед иностранными импортерами (бенефициарами).

В международной торговле покупателю товара трудно оценить деловые и финансовые возможности поставщика. Поэтому он с полным основанием требует обеспечения того, что продавец будет в состоянии произвести предложенное исполнение. Для этой цели в контракте согласовывается выставление банковской гарантии в обеспечение исполнения. Применение банковской гарантии как инструмента обеспечения платежа ограничивается в международной торговле в основном в качестве гарантизации на случай неплатежа при расчетах по «открытому счету».

Под банковской гарантией понимают безотрывное обязательство банка произвести исполнение в денежной форме в случае, когда третье лицо не осуществит определенного исполнения. Гарантия является самостоятельным обязательством. Она не зависит от отношений по основному долгу или договору между кредитором и основным должником. Путем выдачи гарантии банк обязуется платить по первому требованию, если содержащиеся в тексте гарантии условия выполнены.

Существуют следующие важнейшие виды гарантий:

1. Гарантия оферты

Ее целью является гарантирование твердости выданной фирмой оферты на открытых торгах. Она представляется вместе с офертой и обеспечивает выплату гарантированной суммы: при отзыве оферты до истечения срока; если заказ после получения его на торгах не будет принят представившим оферту; если эта гарантия после получения на торгах заказа не будет заменена гарантией исполнения.

Сумма такой гарантии, как правило, составляет 1–5% суммы оферты. Срок ее действия – до подписания договора.

2. Гарантия исполнения

Путем такой гарантии банк принимает на себя обязательство выплатить бенефициару по поручению продавца гарантированную сумму, если поставщик не сможет выполнить в соответствии с условиями контракта свои обязательства по поставке.

Сумма гарантии обычно составляет 10% суммы контракта.

Срок действия гарантии – на всю сумму до полного выполнения договора, что часто включает и срок гарантии по контракту, например, гарантии правильного функционирования машины или установки. Срок действия может составлять два года и более.

3. Гарантия аванса

Условия платежа в больших экспортных контрактах часто предусматривают уплату покупателем аванса для закупки сырья и покрытия расходов по изготовлению. Уплата такого аванса увязывается покупателем с получением гарантии аванса, предусматривающей возврат аванса в случае невыполнения продавцом обязательств по контракту.

Сумма гарантии составляет сумму аванса. В такой гарантии должно предусматриваться ее погашение с окончанием поставок по контракту. Выставленная перед получением, она вступает в силу лишь после его поступления.

4. Гарантия платежа на случай исполнения

Такая гарантия обеспечивает расчеты на случай неплатежа по «открытому счету».

5. Гарантийное письмо по товарному аккредитиву

Гарантийное письмо по товарному аккредитиву – документ, в котором бенефициар товарного аккредитива берет на себя ответственность за неисполнение условий аккредитива и обязуется компенсировать полученные по аккредитиву деньги вместе с процентами и начислениями.

12.2. Документы по товарному аккредитиву и инкассовым платежам

В современных условиях развития внешнеторговой практики контрагенты все чаще используют аккредитивную и инкассовую форму платежа. Для открытия товарного аккредитива необходимы следующие документы:

1. Заявление на товарный аккредитив

Заявление на товарный аккредитив – документ, посредством которого банку поручается открыть товарный аккредитив на условиях, указанных в этом документе. Такие заявления на аккредитивы от отечественных предприятий в расчетах за импортируемые товары делаются на бланке установленной формы в трех экземплярах, подписываются двумя должностными лицами, уполномоченными на подписание от имени данной организации на платежи за границу, и скрепляются печатью организации.

В случаях, когда сумма аккредитива выражена в валюте цены контракта, а платеж предусмотрен в другой валюте (валюте платежа), в заявлении должен быть указан курс пересчета или способ определения этого курса (на какое-то число, на валютном рынке, например, в Лондоне).

Если открывается револьверный аккредитив, в заявлении следует указать сумму лимита (квоту), которую необходимо восстановить после каждой выплаты по аккредитиву, произведенной банком по указанию бенефициара. В зависимости от вида револьверного аккредитива в заявлении следует назвать срок использования квоты (платеж раз в месяц, в квартал и т.д.), с правом выплаты неиспользованной в предыдущий срок суммы (кумулятивный) или без права (некумулятивный аккредитив).

Банк проверяет полученные от организации-импортера заявления на открытие аккредитива (3 экземпляра) и третий экземпляр возвращает организации-приказодателю аккредитива с распиской о принятии к исполнению этого поручения. Сумма аккредитива списывается со счета организации-приказодателя.

При расчетах за импортированные товары аккредитив открывается банком-эмитентом в соответствии с инструкциями приказодателя, которые излагаются в заявлении на открытие аккредитива. В нем указывается следующее:

- дата открытия аккредитива;
 - полное наименование и адрес приказодателя;
 - полное наименование и адрес бенефициара;
 - наименование банка-эмитента;
 - наименование авизирующего иностранного банка;
 - наименование подтверждающего банка;
 - наименование исполняющего банка;
 - способ исполнения аккредитива (путем платежа, акцепты неоглашения);
- способ уведомления авизирующего банка (общие условия по телеграфу с подробностями по почте или только по телеграфу);
- вид аккредитива (безотзывный, подтвержденный и т.п.);
- сумму аккредитива;
- курс пересчета валют, если валюта цены и валюта платежа не совпадают;
- дату и место истечения срока аккредитива;
- описание товара;
- условия поставки;
- разрешены ли частичные отгрузки;
- перечень документов, которые должен представить бенефициар, и количество их экземпляров;
- дату первой отгрузки;
- специальные инструкции относительного того, за чей счет оплачиваются банковские расходы;
- инструкции по списанию средств со счетов приказодателя.

В заявлении также указывается, что открываемый аккредитив подчиняется «Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов» в редакции 1993 г. (публикация МТП № 500).

Заявление подписывается лицами, имеющими право подписи платежных документов.

2. Товарный аккредитив

Товарный аккредитив – документ, в котором банк подтверждает, что он открыл товарный аккредитив, по которому бенефициар должен получить платеж, подтверждение или учет тратт в соответствии с определенными условиями и против представления обусловленных документов, а также тратт, если это оговорено в документе.

Аккредитив может быть подтвержденным или не подтвержденным другим банком. Он может быть отзывным или безотзывным, делимым или неделимым, возобновляемым (револьверным), покрытым или непокрытым.

Аккредитивы для расчетов за экспортированные отечественными предприятиями и организациями товары и оказанные услуги открываются иностранными банками по поручению иностранных фирм-импортеров и других организаций. Они могут открываться как в российских банках, имеющих лицензию на ведение валютных операций от Центрального банка России (что более предпочтительно), так и в иностранных банках.

В зависимости от этого отечественные банки при наличии полномочий от иностранного банка могут авизовать (извещать соответствующих бенефициаров, в пользу которых открыт аккредитив) и подтверждать аккредитивы, выступать в роли исполняющего банка, получать возмещение от иностранных банков и осуществлять платежи экспортерам по представлению ими документов, акцептовывать векселя (тратты) и т.д.

Получив аккредитив от иностранного банка, соответствующий российский коммерческий банк (далее Банк) проверяет его подлинность и в течение трех рабочих дней направляет российской организации-экспортеру (бенефициару) авизо (извещение) об открытии ему аккредитива с приложением экземпляра аккредитива, предназначенного для бенефициара.

Организация-экспортер (бенефициар) проверяет соответствие аккредитива условиям, зафиксированным в контракте (сумма, отзывный или безотзывный, срок действия аккредитива и т.д.), и свои замечания (если они имеются) в трехдневный срок с момента получения авизо сообщает Банку и одновременно направляет приказодателю аккредитива требование об изменении условий аккредитива. Если в течение указанного трехдневного срока замечания в Банк не поступили, то считается, что бенефициар (экспортер) согласен со всеми условиями аккредитива.

Срок действия аккредитива должен быть достаточным (до 180 дней), чтобы организация-экспортер (бенефициар) смогла собрать и представить в Банк указанные в аккредитиве документы. Срок действия аккредитива зависит от характера товара (сырье, продовольствие, машины и оборудование и т.д.), условий его хранения и транспортировки и предусматривается в контракте.

В тех случаях, когда исполнение аккредитива производится в иностранном банке, следует при определении срока аккредитива учитывать время, необходимое для почтового пробега документов до местонахождения иностранного банка. Если организация-экспортер представляет документы в день истечения срока аккредитива или ранее, но без учета времени пробега документов, это рассматривается как нарушение условий аккредитива.

Рабочий аккредитивный документ в расчетах по экспорту должен содержать следующие данные, соответствующие условиям контракта:

- название банка-эмитента;
- номер аккредитива в банке-эмитенте;
- наименование бенефициара (предприятия-экспортера);
- наименование фирмы-импортера;
- сумма аккредитива;

- наименование и количество товара, которое покрывается суммой аккредитива;
- цена единицы товара;
- условия поставки;
- условия оплаты банковских комиссионных: кто оплачивает расходы банка эмитента, кто – авизирующего банка;
- разрешена ли перегрузка;
- разрешена ли частичная поставка;
- дата поставки;
- срок действия аккредитива;
- наименование и количество документов, по предъявлению которых экспортер получит деньги.

3. Извещение об открытии товарного аккредитива

Извещение об открытии товарного аккредитива – документ, который выдается извещающим банком и сообщает о передаче товарного аккредитива бенефициару или другому извещающему банку.

4. Извещение о принятии товарного аккредитива

Извещение о принятии товарного аккредитива – документ, посредством которого банк сообщает о принятии платежей по товарному аккредитиву.

5. Извещение о платеже по товарному аккредитиву

Извещением о платеже по товарному аккредитиву является документ, посредством которого банк сообщает о произведенном платеже по товарному аккредитиву.

6. Извещение о переводе товарного аккредитива

Извещение о переводе товарного аккредитива – документ, посредством которого банк сообщает о том, что товарный аккредитив (часть его) переводится или был переведен в пользу второго бенефициара.

7. Заявление об изменении товарного аккредитива

Заявление об изменении аккредитива – документ, необходимость которого возникает в случае несоответствия условий в открытом аккредитиве условиям контракта.

При импортной операции изменение условий или досрочный отзыв безотзывного аккредитива, открытого российским Банком в пользу иностранной фирмы, производится Банком по заявлению организации-приказодателя аккредитива.

В заявлении об изменении условий должны быть точно сформулированы предлагаемые изменения, а в заявлении об отзыве – причины досрочного отзыва, причем необходимо указать, что бенефициар подтвердил такие изменения или аннуляцию аккредитива. Если имеется письменное согласие бенефициара на изменение или аннуляцию аккредитива, то соответствующее письмо или телеграмма должны быть приложены к заявлению.

В случае увеличения суммы аккредитива или пролонгации срока для представления документов по аккредитиву на заявлении должны быть под-

писи должностных лиц, которым дано право на расходование иностранной валюты.

8. Извещение об изменении товарного аккредитива

Извещение об изменении товарного аккредитива – документ, посредством которого банк извещает об изменении условий товарного аккредитива или его отзыве по телеграфу или почтой через тот иностранный банк, который авизовал аккредитив, о пополнении суммы.

9. Инкассовое поручение

Инкассовое поручение – документ, посредством которого банку даются инструкции или поручения обработать финансовые и/или коммерческие документы с целью получения акцепта и/или платежа или предъявить документы на других условиях, которые могут быть в нем указаны.

Инкассовое поручение выполняется на специальном бланке и направляется в согласованный с импортером российский банк. В этом поручении, содержащем ссылку на «Унифицированные правила инкассо», МТП 1995 г. (публикация № 522), предприятие-экспортер указывает наименование иностранного банка, которому поручается представить для оплаты (или акцепта выставленных экспортером тратт) указанные документы (счета, транспортные, страховые и другие документы).

Инкассовое поручение выписывается в 5 экземплярах, и последний экземпляр в качестве расписки о получении банком документов возвращается предприятию-экспортеру. В этом поручении предприятие-экспортер (или внешнеторговая организация) указывает количество оригиналов коносаментов и количество их копий, которые надлежит передать иностранному плательщику (наименование и полный адрес плательщика, валюта платежа, курс пересчета, когда валюта цены и валюта платежа не совпадают, и др.).

По договоренности сторон при использовании инкассовой формы расчетов экспортер может предоставить импортеру коммерческий кредит, и тогда импортер получает товарные документы против акцепта выставленного на него срочного переводного векселя (тратты), который экспортер высылает на инкассо вместе с другими документами.

При расчетах в форме инкассо за импортированные товары российский банк, получив от иностранного банка инкассовое поручение (в трех экземплярах) вместе с товарными или другими документами, проверяет полноту и точность содержащихся в этом поручении инструкций, а также наличие товарных и других документов, указанных в инкассовом поручении.

Не позднее следующего дня второй экземпляр вместе с приложенными к нему документами передается организации-импортеру.

Инкассовое поручение должно содержать следующие данные:

1. Дату выписки поручения.
2. Номер поручения.
3. Наименование, полный и точный адрес плательщика (импортера).

4. Лицо, которому инкассирующий (представляющий) банк должен сделать представление согласно инкассовому поручению.

5. Наименование и местонахождение доверителя-экспортера.

6. Наименование и местонахождение банка-ремитента.

7. Наименование валюты платежа и сумму, подлежащую инкассированию. Если документы, принятые на инкассо, выражены в какой-либо другой валюте, отличной от валюты платежа, то доверитель должен указать курс пересчета валют и способ или источник его определения.

8. Номер счета доверителя в банке-ремитенте, на который нужно перечислить выручку.

9. Перечень прилагаемых к инкассовому поручению документов, подлежащих выдаче плательщику против платежа и/или акцепта. Как правило, к ним относятся коммерческие и финансовые документы:

а) коммерческие счета, транспортные, страховые документы, документы о праве собственности;

б) финансовые – простые векселя, переводные векселя (тратты), чеки и иные подобные документы.

Кроме того, в инкассовом поручении должны содержаться четкие инструкции, касающиеся:

10. Условий и сроков оплаты инкассируемых документов.

11. Необходимости совершения протеста или иных юридических действий в случае неакцепта или неоплаты векселей.

12. Возможности принятия частичных платежей по инкассо и передачи против частичных платежей документов плательщику. При отсутствии таких инструкций банки будут выдавать документы плательщику только после получения полного платежа.

13. Порядка и условий оплаты комиссии и расходов, связанных с инкассированием, а также инструкций на случай отказа плательщика от оплаты комиссии и/или расходов в соответствии с положениями статьи 21 «Унифицированных правил по инкассо».

14. Условий инкассирования процентов по финансовым документам в соответствии с положениями статьи 21 указанных правил.

При обеспечении платежей по инкассо гарантией иностранного банка в инкассовое поручение дополнительно включается требование о платеже в счет гарантии на случай неоплаты плательщиком инкассированных документов в установленный срок, при условии, однако, что такое требование не будет противоречить положениям выданной гарантии.

10. Извещение об инкассовом платеже

Извещение об инкассовом платеже – документ, посредством которого банк сообщает о произведенном платеже по инкассо. В нем приводятся подробные данные и методы реализации средств.

11. Заявка на банковскую тратту

Заявка на банковскую тратту – документ, в котором клиент просит свой банк выдать банковскую тратту и в котором указываются сумма и валюта тратты, лицо, получающее платеж, и место и страна платежа.

12. Банковская тратта

Банковская тратта – тратта, выставляемая в пользу третьей стороны, либо одним банком на другой, либо отделением банка на центральное отделение (или наоборот) или на другое отделение того же банка. В обоих случаях тратта должна соответствовать спецификациям, предусматриваемым для чеков в стране, в которой она должна быть оплачена.

12.3. Особенности составления чеков, векселей и долговых обязательств

Форма предоставления документов – это документ, посредством которого тратта или аналогичный финансовый документ и/или коммерческие документы представляются банку для акцепта, учета, обработки, оплаты или платежа по инкассо, независимо от того, представляются ли они по товарному аккредитиву или без него.

Документами, обеспечивающими гарантии платежей, являются чеки, векселя и долговые обязательства.

Чек – документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю. Главное назначение чека – быть инструментом распоряжения средствами, находящимися на текущем счете, средством безналичных расчетов.

Чек выступает в качестве средства платежа в расчетах по экспорту. Здесь его роль ограничена, так как расчет чеком не будет означать завершения платежных отношений между экспортером и импортером до тех пор, пока сумма чека не будет зачислена на счет экспортера в его банке. Он не является инструментом кредитования. Срок обращения чека ограничен: если оплата происходит в той же стране, то по Женевской конвенции срок его обращения ограничен 8 днями; если оплата осуществляется в другой части света, то 70 днями.

Чек имеет строго определенную форму письменного документа и выписывается на специальном бланке, выдаваемом чекодателью банком или подобным кредитным учреждением.

Текст чека должен содержать следующие основные элементы:

1. Наименование «чек» (чековая отметка), выраженное на том языке, на котором он выписан.

2. Простое и ничем не обусловленное распоряжение плательщику уплатить указанную на чеке сумму, которое не должно содержать какое-либо условие платежа. Чекодатель несет ответственность за платеж по чеку, но не

имеет права ограничивать ее какими-либо пометками на чеке. По «Положению о чеке» сумма чека должна быть указана прописью от руки.

3. Наименование плательщика, которым является банк (иной кредитный институт), где чекодатель имеет свой текущий и другие счета.

По «Положению о чеке» чекодатель обязан указать на чеке свой счет в банке, с которого должен быть произведен платеж. Он располагает правом выписать чек и в национальной, и в иностранной валюте, но при наличии валютного счета в своем банке.

4. Место платежа, которое в большинстве случаев совпадает с местом нахождения банка плательщика. Если на чеке специально не указано место платежа, то таковым принято считать место, указанное рядом с наименованием плательщика.

5. Дата и место составления (выписки) чека. По «Положению о чеках» необходимо выписать число, месяц и год выдачи чека. Причем месяц выдачи следует указать прописью. Если место составления чека не указано, им принято считать местонахождение чекодателя.

6. Подпись чекодателя.

Никакие поправки и исправления не допускаются. Если в этом платежном документе отсутствует какой-либо из вышеуказанных элементов, он не имеет силы чека.

Различаются несколько видов чеков: предъявительские, именные и ордерные. Предъявительские чеки в международных расчетах не используются, а именные ограничены в распространении.

Чек может передаваться одним лицом другому путем внесения в него передаточной надписи (индоссамента). Индоссамент выполняется на оборотной стороне чека и подписывается лицом, сделавшим такую надпись.

Вексель – финансовый документ, письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспспорное право по истечении срока требовать с должника уплаты обозначенной денежной суммы.

Вексель в настоящее время является одним из важнейших инструментов расчетов и кредитования, используемых в международной торговле.

Различают простые и переводные векселя.

Простой вексель – финансовый документ, выписывается и подписывается должником.

В простом векселе согласно Женевской конвенции должны быть указаны место и время выдачи векселя, сумма, срок и место платежа, имя владельца векселя, подпись векселедателя. Экспортер, поставив товар на условиях коммерческого кредита, передает импортеру (через банк) товарораспорядительные и другие документы, против получения от него простого векселя. По истечении срока кредита, а следовательно, и срока простого векселя экспортер предъявляет его импортеру-должнику и получает указанную в нем сумму за проданный на условиях коммерческого кредита товар.

Переводный вексель (тратта) – финансовый документ, выписывается и подписывается кредитором (трассантом) и представляет собой приказ должнику (трассату) об уплате в указанный срок обозначенной суммы третьему лицу (ремитенту).

В траттах, выставляемых российскими организациями, ремитентом обычно выступает уполномоченный банк, клиентом которого является предприятие-поставщик. Иностранные поставщики в качестве общего правила указывают в своих траттах кредитующие их банки. Чтобы приказ кредитора-трассанта имел силу, должник-трассат должен подтвердить свое согласие произвести платеж в указанный срок.

Такое согласие выражается в письменной форме на лицевой стороне векселя и называется акцептом. Существенные особенности векселя – абстрактность и беспорочность. Вексель – оборотный финансовый документ.

Вексельное законодательство предусматривает порядок передачи векселей: на оборотной стороне делается специальная надпись – индоссамент. Он может быть нескольких видов: именным, безоборотным, поручительным. Вексельное обязательство может быть гарантировано банком (полностью или частично) в виде специальной надписи на лицевой стороне векселя, которая получила название авалья, и дается на одно из лиц, ответственных по векселю.

Форма векселя, порядок его выставления, оплаты, обращения, права и обязанности сторон и все прочие вексельные правоотношения регулируются нормами вексельного законодательства. В соответствии с Женевской конвенцией о векселях 1930 г. вексель должен иметь обязательные элементы (реквизиты): вексельную метку – наименование «вексель» в тексте документа; безусловный приказ или обязательство уплатить определенную сумму; наименование плательщика и первого держателя; наименование ремитента; срок и место платежа; дату и место составления документа и подпись векселедателя.

Переводные векселя могут быть выписаны в нескольких экземплярах, для того чтобы застраховаться от их потери при пересылке и своевременно получить платеж.

Дубликаты, составляющие один переводный вексель, обязательно должны иметь порядковые номера, которые проставляются в самом тексте документа, например, «платите по настоящему первому экземпляру». Должник акцептует один экземпляр векселя.

При расчетах в кредит простые векселя используются значительно реже, чем переводные.

Долговое обязательство – документ, который выписывается покупателем в соответствии с применяемым законодательством и в котором содержится его одностороннее обязательство выплатить по предъявлении самого документа, на дату, определяемую из данного документа, указанную сумму денег согласно приказу конкретного лица или предъявителю.

Налоговая декларация (налог на добавленную стоимость) – документ, в котором импортер приводит относящиеся к делу данные, необходимые компетентному органу для взимания налогов на добавленную стоимость.

Контрольные вопросы

1. Какие документы необходимо составить для оформления банковского перевода?
2. Какие документы необходимо составить для оформления товарного аккредитива?
3. Какие документы необходимы для оформления инкассового поручения?
4. Какие виды банковских гарантий существуют?
5. С какой целью составляется заявление на банковский перевод?
6. С какой целью составляется товарный аккредитив?
7. Какие данные содержит инкассовое поручение?
8. Каковы функции и назначение чека?
9. В чем отличие простого и переводного векселя?
10. В каких случаях составляется долговое обязательство?

ТЕМА 13. СТРАХОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Основные понятия

Страхование во внешнеэкономической деятельности
Страхование грузов
Экспортные кредиты
Страхование ответственности
Перестрахование
Бордеро
Ковернот
Административные документы
Страховые полисы
Страховой сертификат
Страховое объявление

13.1. Сущность и роль страхования во внешнеэкономической деятельности

Страхование — это система экономических отношений, возникающая при образовании специального фонда средств (за счет предприятий, организаций и населения) и его использовании для возмещения ущерба, причиненного имуществу стихийными бедствиями и другими неблагоприятными факторами, для оказания помощи гражданам при наступлении различных событий в их жизни. Страхование выражает особые экономические отношения, отличные от кредитных и бюджетных.

Признаки, характеризующие экономическую категорию страхования:

- возникновение денежных перераспределительных отношений обусловлено наличием страхового риска как вероятности и возможности наступления страхового случая, способного нанести материальный или иной ущерб;
- для страхования характерны замкнутые перераспределительные отношения между его участниками, связанные с солидарной раскладкой суммы ущерба в одном или нескольких хозяйствах на все хозяйства, вовлеченные в страхование;
- перераспределение ущерба происходит как между территориальными единицами, так и во времени;
- возвратность мобилизованных в страховой фонд страховых платежей.

13.1. Сущность и роль страхования во внешнеэкономической деятельности

Страховое звено – это особое звено финансово-кредитной системы. Отношения страхования возникают между двумя сторонами – страховщиком и страхователем.

Страховщик – это специальная организация (государственная или негосударственная), ведающая созданием и использованием денежного фонда.

Страхователь – юридическое или физическое лицо, вносящее в названный фонд установленные платежи.

В личном страховании могут появиться и другие участники страховых отношений. Это застрахованный и лицо, в пользу которого заключен договор страхования. Как правило, договор личного страхования заключается на случай наступления событий в жизни самого страхователя, поэтому понятия «застрахованный» и «страхователь» часто совпадают.

В отношениях страхования страховщик берет на себя ответственность за возмещение убытков ввиду гибели (повреждения) имущества или выплату денежной суммы при определенных событиях, наступающих в жизни человека.

Страховой фонд – это резерв материальных или денежных средств, предназначенный для обеспечения расширенного общественного воспроизводства, в том числе и воспроизводства рабочей силы, при наступлении чрезвычайных неблагоприятных событий, стихийных бедствий и несчастных случаев.

Фонд денежных средств, создаваемый посредством страхования, является одним из видов страхового фонда.

Основными признаками страхования являются следующие:

1. Страхование носит целевой характер. Страховые выплаты происходят лишь при наступлении заранее оговоренных условий, связанных с наступлением тех или иных событий.

2. Страхование носит вероятностный характер. Заранее не известно, когда наступит событие, какова будет его сила и кого из страхователей оно затронет.

3. Страхование характеризуется возвратностью средств. В этом признаке страховые отношения похожи на кредитные. Отличие от кредитных отношений в том, что средства страхового фонда предназначены для выплаты совокупности страхователей, а не каждому из них в отдельности.

Основная форма проведения страховых операций – это **акционерные страховые компании** (АСК). От общего числа страховых компаний в мире АСК составляют примерно 96%. Они отличаются от любого другого акционерного общества тем, что не производят никаких товаров, а занимаются только продажей весьма специфического товара – страховых полисов. Объявленный капитал АСК выполняет в основном гарантийную функцию, образуя так называемый *гарантийный фонд*.

АСК – это обычная акционерная компания. Однако на современных страховых рынках, кроме известных видов акционерных обществ, представлена специфическая форма АСК – так называемые **союзы на взаимности**

(*mutual society*), представляющие своего рода кооператив, хотя и считающиеся АСК. Такая форма страховых компаний особенно распространена во Франции и Германии. Акционер обязательно должен быть застрахован в данном союзе. В случае успешной работы на рынке излишки прибыли могут распределяться между страхователями. В Германии, например, в правление такого союза входят как сотрудники страховой компании, так и члены собрания постоянных представителей членов общества.

Частные страховые компании (ЧСК). В России ЧСК представлены, но в очень ограниченном количестве. В большинстве развитых стран их деятельность запрещена. Государство регламентирует страховую деятельность больше, чем любую другую, поскольку страховые компании освобождают государство от его основной функции – защиты населения.

Государственные страховые компании (ГСК), как правило, не проводят операций на рынке. Такие ГСК существуют преимущественно в форме АСК, но осуществляют специфические виды страхования. Они страхуют космические риски, например запуск и эксплуатацию коммерческих спутников связи; атомные риски; загрязнение окружающей среды в особо крупных размерах; экспортные кредиты – если государство хочет поощрить развитие внешней торговли. В этом случае ГСК обладают колоссальными базами данных. Все эти компании взаимодействуют между собой, обмениваясь информацией.

Страховые компании осуществляют страхование экспортных, импортных, каботажных и транзитных грузов, судов, фрахта и другого имущества, связанного с перевозками. В последнее время большое распространение получили операции по перестрахованию с иностранными страховыми компаниями, в этих целях происходит передача соответствующих рисков от ответственных к иностранным компаниям.

Выбор страховой компании всегда остается за клиентом, при этом важнейшими моментами являются географическая близость страховщика, а также его **надежность**. Под последней понимают прежде всего хорошую деловую репутацию, положение на рынке страхования, платежеспособность. Единственным официальным документом, подтверждающим надежность страховой компании, является *лицензия на страхование*, выданная органом страхового надзора. Все страховые компании доказывают свою платежеспособность такому органу не реже двух раз в год. Существует также достаточно много систем рейтинга страховых компаний: от листинга по сумме собираемых денег до достаточно сложной системы, разработанной американской компанией по финансовым оценкам *Standard & Poor's*. Однако рейтинг лишь оценивает *вероятность банкротства* той или иной компании.

При выборе страховой компании необходимо обращать внимание на цены по конкретным видам перевозки, условия страхования, покрываемые риски, списки исключений. В случае оптимального совпадения этих условий перевозка может быть застрахована в предлагающей их компании независимо от места ее расположения по отношению к экспортеру и импортеру.

Созданный еще в XVII в. «Кофейный дом Ллойда» (*Lloyd's Coffee House*) в настоящее время является крупнейшим мире страховым обществом, предоставляя полный спектр услуг по страхованию. На сегодняшний день страховое общество *Lloyd's* представляет собой объединение более 66 синдикатов, т.е. ассоциаций из страховщиков, страховых брокеров, каждый из которых несет ответственность в пределах той страховой суммы, которая принята на свой риск этим страховщиком. Доля ответственности каждого из членов синдиката по принимаемому на страхование риску пропорциональна его доле участия в синдикате.

Позже (XVIII–XIX вв.) появились новые виды страхования и возникли конкурирующие страховые компании, такие как английское страховое общество *The Hand in Hand* (1696 г.). Одним из исторических примеров страхования является страхование дома Монтегю (*Montagu House*) в Лондоне страховым обществом *The Hand in Hand*. Этот дом примечателен тем, что он был приобретен доверенными лицами Британского музея в 1755 г.

Кроме того, некоторые крупные торгово-промышленные корпорации являются основателями страховых компаний. Страховая компания *Mitsui Sumitomo Insurance Company, Ltd.* основана японскими корпорациями *Sumitomo Corporation* и *Mitsui & Co, Ltd.* Подобные страховые компании осуществляют страхование грузов и другие виды страхования как для основавших их компаний, так и любых других. Торгово-промышленные корпорации при продаже производят страхование грузов через свои страховые компании, при этом выигрывает как продавец за счет возможных скидок на страхование, так и покупатель, получающий дополнительную гарантию того, что страховая сумма будет возмещена без задержек и дополнительных бюрократических процедур.

В настоящее время в России действует большое количество страховых компаний, однако полноценную страховую защиту груза могут обеспечить далеко не все. Бесспорным лидером в страховании внешнеторговых грузов является страховое акционерное общество (САО) «Ингосстрах», которое имеет 50-летний опыт работы на внешнем рынке. Компания располагает развитой сетью дочерних компаний, представительств за рубежом и в России, что позволяет обеспечить эффективную страховую защиту внешнеторговых грузов практически в любой точке земного шара. Другие широко известные российские страховые компании – «Интеррос-Согласие», ДАСК, «Ренессанс-страхование» и др. – активно действуют на рынке страховых услуг.

Регулирование и контроль за деятельностью и развитием страхового рынка России осуществляется **Федеральной службой по надзору за страховой деятельностью** (Росстрахнадзором). Она же осуществляет регулирование аудиторской деятельности на страховом рынке. Для этого в ее составе существует *Центральная аттестационная лицензионная комиссия по аудиту*.

Согласно ФЗ РФ «О страховании», на российском страховом рынке могут действовать иностранные страховые компании и физические лица в форме акционерных обществ. При этом устанавливаются ограничения на долю

участия иностранных инвесторов в уставном капитале российских страховых компаний в размере 49%. Кроме того, законом предусмотрена деятельность **союзов, ассоциаций** и других профессиональных объединений страховых компаний.

К основным функциям Росстрахнадзора (РСН) относятся:

- ◆ выдача лицензий страховым компаниям;
- ◆ ведение единого государственного реестра страховщиков и реестра страховых брокеров;
- ◆ контроль за обоснованностью страховых тарифов;
- ◆ разработка правил формирования и размещения страховых резервов;
- ◆ контроль за платежеспособностью страховщиков.

РСН имеет право требовать любую информацию от страховых компаний сверх поставляемой годовой отчетности. Организация надзора имеет право проверять деятельность страховых компаний и, в крайнем случае, приостановить или закрыть действие лицензии. Кроме этого, РСН разрабатывает методические и нормативные документы по формированию законодательной базы страхования и распространению передовых методов страхования.

Для получения лицензии страховая компания должна выполнить следующие условия:

1. Должна быть зарегистрирована на территории РФ.
2. Должны быть выполнены определенные нормативные соотношения между собственными средствами компании и размерами страховой премии по каждому виду деятельности для первого года работы компании.
3. Необходимый размер уставного капитала должен быть оплачен в денежной форме.
4. Должны быть выполнены ограничения по показателю максимальной ответственности по отдельному риску.

13.2. Характеристика видов страхования во внешнеторговой деятельности

В России страхование возникло в середине XVIII в., когда в Петербурге и в Москве появились первые филиалы иностранных страховых обществ. С тех пор страхование в стране все время совершенствовалось. Вначале страховались преимущественно от пожаров, краж со взломом, бития стекол. Страхование жизни было практически не развито. Современная страховая система не сравнима с тем, что было в прошлом. В связи с ее развитием возникло много новых видов и форм страхования. Упорядочена деятельность страховых структур. Согласно Закону «О страховании» в России основными видами страхования являются личное, имущественное и страхование ответственности.

Страхование может осуществляться в двух формах – как добровольное и обязательное.

Добровольное страхование проводится на основе договора, заключенного между страхователем и страховщиком. Обязательное страхование осуществляется в силу закона. Например, страхование пассажиров при перевозке общественными видами наземного и воздушного транспорта.

Страхование в России проводится как в отечественной, так и в иностранной валюте. В иностранной валюте заключается страхование: жизни и здоровья граждан, выезжающих за границу, их багажа; гражданской ответственности владельцев транспортных средств, выезжающих за рубеж; гражданами приобретенных ими товаров зарубежного производства.

Система страхования в иностранной валюте в стране практически не развита. В настоящее время российское страховое законодательство постепенно совершенствуется.

В системе защиты страхователей существует перестрахование.

Перестрахование – это страхование одним страховщиком (перестрахователем) определенными условиями договора риска исполнения всех или части обязательств перед страхователем. Данные обязательства равны или составляют часть от условий договора страхования, заключенного между страхователем и первым страховщиком (перестраховщиком).

Страховщики для защиты своих интересов, выработки единых норм поведения образуют союзы, ассоциации и т.п. Федеральной службой России по надзору за страховой деятельностью утверждено «Положение о страховом пуле».

Страховой пул – это добровольное объединение страховщиков, не являющееся юридическим лицом, создаваемое для обеспечения финансовой устойчивости страховых операций на основе общей ответственности участников этого пула за исполнение обязательств по договорам страхования, заключенным от имени участников страхового пула.

Прежде чем перейти к краткой характеристике отдельных видов страхования, необходимо перечислить основные термины, встречающиеся в этой области финансовых отношений.

Страховой риск – предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование.

Страховой случай – совершившееся событие. Такое событие предусматривается в договоре страхования. С его наступлением страховщики производят выплату страхователю, застрахованному лицу или иным третьим лицам.

Страховая выплата производится после наступления страхового случая в виде страхового возмещения при имущественном страховании, а также как страховое обеспечение при страховании личности.

Страховая сумма – это денежная сумма, определенная договором страхования (при добровольном страховании) или установленная законом (при обязательном страховании).

Страховое возмещение – возмещение какой-либо денежной суммы вследствие наступления страхового случая, касающегося имущества страхователя. Оно не может превышать размера прямого ущерба застрахованному имуществу, если договором страхования не предусмотрена выплата страхового возмещения в определенной сумме.

Если страховая сумма ниже страховой стоимости имущества, размер возмещения сокращается пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости имущества. Условиями договора может быть предусмотрен иной способ возмещения утраченной стоимости.

Страховое обеспечение – выплата какой-либо денежной суммы при наступлении страхового случая, связанного со страхованием жизни.

Страховой взнос – это плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с условиями договора.

Страховой тариф – ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования.

Страховые тарифы по обязательным видам страхования устанавливаются в законах об обязательном страховании. Страховые тарифы по добровольному страхованию рассчитываются страховщиками самостоятельно, и конкретный размер такого тарифа фиксируется в договоре страхования.

Сострахование – действие, при котором объект страхования может быть застрахован по одному договору совместно с несколькими страховщиками.

В настоящее время выделяют пять отраслей страхования, которые различаются в зависимости от объектов: имущественное, личное, социальное, страхование ответственности и страхование предпринимательских рисков.

Деление страхования на отрасли выявляет только основные направления страховых интересов граждан, предприятий и организаций. Для конкретизации этих интересов отрасли страхования делятся на подотрасли, а те, в свою очередь, – на конкретные виды страхования.

Виды страхования учитывают конкретные страховые интересы юридических и физических лиц, позволяют им защититься от различных неблагоприятных обстоятельств.

1. Имущественное страхование

Объектами страхования при имущественном страховании являются различные материальные ценности. Их перечень весьма разнообразен. Прежде всего, имущественное страхование подразделяется на обязательное и добровольное. Обязательному страхованию в нашей стране подлежит определенное имущество сельскохозяйственных предприятий, граждан, проживающих в сельской местности (строения, некоторые сельскохозяйственные животные).

Все остальное имущество может быть застраховано в добровольном порядке. Таким образом, страхуют основные и оборотные фонды предприятий, организаций и других юридических лиц, сельскохозяйственные культуры, грузы, суда, авиационную и космическую технику, транспортные сред-

ства, животных, произведения искусства, антиквариат, личное движимое и недвижимое имущество граждан.

Основой имущественного страхования является определение стоимости застрахованного имущества, расчет страхового тарифа, определение факта и причин гибели или повреждения имущества, расчет и выплата страхового возмещения. Имущественное страхование является наиболее древним видом страхования. Имущество может быть застраховано на случай полной гибели или частичного повреждения при пожаре, наводнении, авариях, взрывах и других обстоятельствах.

На страховом рынке России определилась тенденция роста доли страховых платежей по имущественному страхованию. Важнейшими видами является страхование имущества физических лиц и предприятий транспортных средств; грузов. Это перспективные для России виды страхования, они отличаются огромной величиной страховых сумм и сложностью. В то же время имущественное страхование пока не охватывает всех потенциальных страхователей. Но стоит отметить большую динамичность его развития, особенно в страховании внутренних грузовых перевозок.

Имеется объективная необходимость и возможность развития нетрадиционного для российского рынка страхования от любого ущерба, наносимого транспортному средству. Условия рыночной экономики открывают новые возможности развития страхования имущества граждан, частных, акционерных и государственных предприятий.

Для дальнейшего развития имущественного страхования необходимо решить ряд проблем: включение в структуру затрат предприятий страховых взносов, индексация страховых сумм и возмещений в условиях инфляции, предоставление государством льгот по налогообложению при страховании общественно значимых производств. Требуется более гибкий механизм тарифной политики, совершенствование управления рисками.

2. Личное страхование

Основу данной отрасли составляет добровольное страхование жизни, виды которого предусматривают выплату страховой суммы страхователям или другим лицам в связи с дожитием до обусловленного срока или события либо до пенсионного возраста с последующей пожизненной выплатой ежемесячной пенсии; в связи с наступлением смерти застрахованного лица, различными увечьями от несчастного случая, происшедшего в период страхования.

Наиболее популярно накопительное страхование жизни. Оно имеет сберегательную функцию. Выделяются следующие его виды: смешанное, детей, к бракосочетанию и др.

На российском рынке наблюдается резкое падение доли личного страхования, в основном за счет сокращения платежей по страхованию жизни. Это во многом объясняется влиянием инфляции, которая существенно обесценила страховые суммы, подорвала доверие населения к страхованию жизни как средству сохранения сбережений. Российской особенностью развития

страхования жизни в условиях рынка является возникшее с 1990 г. так называемое «краткосрочное страхование жизни». По экономической сущности, срокам действия договора (от 1 до 12 месяцев) оно мало похоже на страхование жизни. Это реакция предприятий на высокие налоги на фонд оплаты труда, которая позволяет многим предприятиям через страхование выплачивать дополнительную заработную плату своим работникам.

Страхование жизни более других видов страдает от инфляции. Тем не менее оно и сейчас сохраняет за собой почти четверть поступлений всего страхового рынка. Для советского страхования на протяжении многих десятилетий страхование жизни являлось основой всей системы государственно-го страхования.

Страхование жизни несет огромную социальную нагрузку в обществе. Анализируя состояние страхового рынка по отраслям, можно прогнозировать в ближайшем будущем по мере стабилизации экономики дальнейшее значительное развитие страхования жизни. Следует учесть, что бесспорными лидерами страхования жизни становятся крупнейшие страховые компании, созданные на базе бывшего Госстраха СССР, поскольку для страхования жизни требуется агентская сеть, содержание которой под силу только крупным компаниям. Относительно низкая доходность, длительный срок формирования резервных фондов, характерные для долгосрочного страхования жизни, приходят в противоречие со стремлением частных компаний накапливать капитал в кратчайшие сроки.

Страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий является одной из форм социальной защиты интересов граждан. При этом необходимы соответствующие государственные льготы при налогообложении. В настоящее время возникла необходимость развития новых направлений личного страхования, учитывающих риски, связанные с развитием рыночных отношений.

3. Социальное страхование

Социальное страхование является объективной необходимостью. На определенном этапе развития общества оно берет под свою защиту лиц, которые в силу некоторых причин не могут трудиться и получать оплату за труд.

Обоснованная система социального страхования – одна из предпосылок обеспечения социальной справедливости, создания и поддержания политической стабильности.

Задачами социального страхования являются формирование денежных фондов, из которых покрываются затраты, связанные с содержанием нетрудоспособных или лиц, не участвующих в трудовом процессе, сокращение разрыва в уровне материального обеспечения неработающих и работающих членов общества.

Учитывая особую важность социального страхования, его влияние на общественные процессы, государство во многих странах создает системы обязательного государственного социального страхования, дающие возмож-

ность значительной концентрации ресурсов в единых фондах и тем самым обеспечивающие надежной социальной защитой население страны.

В России государственное обязательное социальное страхование представлено четырьмя фондами: пенсионным; обязательного медицинского страхования; социального страхования; занятости.

В формировании и использовании этих фондов есть свои особенности. Задуманные как страховые, они не всегда соответствуют принципам формирования и использования страховых фондов. В их деятельности очевидны черты бюджетного подхода: обязательность и нормативность отчислений, плановое расходование средств, отсутствие персонализации накоплений и др. По экономической сущности эти фонды не являются страховыми, по форме они относятся к внебюджетным фондам.

Однако нельзя не отметить, что наряду с обязательным государственным социальным страхованием возникают и постепенно развиваются негосударственные пенсионные фонды; некоторые страховые компании заключают договоры медицинского страхования.

4. Страхование ответственности

Объектом страхования в этой отрасли страхования является ответственность перед третьими лицами, которым может быть причинен ущерб вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя. Сущность этого страхования – защита экономических интересов возможных причинителей вреда и лиц, которым в конкретном страховом случае причинен вред (ущерб). В настоящее время для этой чрезвычайно важной, но совершенно недостаточно развитой отрасли страхования созданы законодательные предпосылки.

Началом развития этого вида страхования в России явилось страхование ответственности заемщиков. Доля премий, полученных от страхования кредитов, в общем объеме страховых взносов значительно выросла. Быстрый рост страхования ответственности является одной из специфических черт сегодняшнего российского страхового рынка. Это результат формирования и роста кредитного рынка, огромного размера взаимной задолженности.

Страхование кредита является одновременно и весьма рискованным, и достаточно прибыльным. Большинство вновь образуемых страховых компаний предпочитают именно этот вид страхования. В условиях недостаточной методологической проработки страхования ответственности весьма вероятны срывы в сроках и размерах выплат страхового возмещения, что несет серьезную угрозу развитию цивилизованного страхового рынка.

Объектами страхования кредитных рисков являются коммерческие кредиты, обязательства и поручительства по кредиту, банковские ссуды, долгосрочные инвестиции и др.

Существуют две формы страхования кредитных рисков: *страхование риска непогашения кредита* и *страхование ответственности заемщика за непогашение кредита*.

Страхование кредитных рисков защищает интересы и заемщика, и кредитора. По правилам добровольного страхования риска непогашения кредитов объектом страхования выступает ответственность заемщиков (физических и юридических лиц) перед банком за своевременное и полное погашение кредитов и процентов за их использование. Страхователем является банк.

Ответственность страховщика возникает через определенное количество дней после наступления срока платежа, если страхователь не получил обусловленную кредитным договором сумму. Конкретный предел ответственности страховщика, а он может составлять от 50 до 90% суммы задолженности (размер страхового возмещения), и срок наступления его ответственности устанавливаются договором страхования.

По правилам добровольного страхования ответственности заемщика за непогашение кредитов объектом страхования является ответственность заемщика перед банком, выдавшим кредит. Основные условия этого вида аналогичны страхованию риска непогашения кредитов.

Во многих странах проводится страхование гражданской ответственности на случай нанесения вреда другим лицам в процессе хозяйственной и профессиональной деятельности, а также на случай загрязнения окружающей среды.

Страхование профессиональной ответственности связано с возможностью предъявления претензий к лицам и предприятиям, занятым выполнением своих профессиональных обязанностей, оказанием соответствующих услуг. Основанием для предъявления претензий могут быть небрежность (халатность), ошибки и упущения страхователя.

По страхованию профессиональной ответственности могут быть две группы рисков. Во-первых, риски, связанные с возможностью нанесения третьим лицам телесных повреждений, и, во-вторых, причинение вреда здоровью.

Чрезвычайно актуальным является страхование ответственности предприятий на случай загрязнения окружающей среды.

Ежегодный ущерб, причиняемый природе, оценивается многими миллиардами рублей. По утверждению медиков, загрязнение окружающей среды является причиной многих тяжелых заболеваний. Прямые убытки – телесные повреждения, болезни и психические расстройства, ущерб сельскохозяйственным культурам, загрязнение воды, лесов, ущерб собственности. Но есть и косвенные убытки – это потери доходов от простоя производства из-за загрязнения, расходы на очистку, удаление отходов.

Специалисты приходят к выводу, что совершенно необходимо введение страхования ответственности товаропроизводителей на случай загрязнения окружающей среды. Очевидно, что страхование не может быть единственным методом формирования экологических фондов. Здесь очень важен системный подход и участие бюджета, внебюджетных и благотворительных фондов, создание действенных налоговых льгот.

Вместе с тем внедрение экологического страхования как разновидности страхования ответственности дало бы возможность возложить на стра-

ховщиков выплату положенной по закону компенсации пострадавшим в результате загрязнения окружающей среды. Через страхование может проводиться и контроль за природоохранными мероприятиями на уровне заключения договора страхования. Развитие страхования ответственности в нашей стране – новое, перспективное направление деятельности.

5. Страхование предпринимательских рисков

Поскольку главным стимулом предпринимательской деятельности служит стремление к получению прибыли (дохода), то риск возможности не получения прибыли или дохода, снижения уровня рентабельности или даже обременения убытков и является объектом данного страхования.

При страховании предпринимательских рисков объектом страхования является деятельность, включающая инвестирование денежных и других ресурсов в какой-либо вид производства, работ или услуг, получение через определенный период дохода.

В современных условиях значение этого вида страхования очень велико. Рынок полон риска и соответственно потерь. Однако наивно было бы полагать, что все предпринимательские риски могут быть сведены к минимуму. На самом деле существуют риски, которые не берется страховать ни одна серьезная страховая компания.

Данное страхование представляется одним из самых сложных. Ответственность страховой организации по этому виду страхования заключается в возмещении страхователю потерь, возникших в процессе его предпринимательской деятельности. Страховая сумма как предел ответственности по договору определяется по заявлению страхователя, но, конечно, с согласия страховой организации.

Возможны два варианта ее установления: 1) страховая сумма определяется в пределах капитальных вложений страхователя; 2) включает не только капитальные затраты, но и определенную нормативную прибыль, которая ожидается от затрат.

При первом варианте возмещаются затраты страхователя, его можно назвать страхованием инвестиций. При втором – возмещается и нормативная прибыль, т.е. происходит страхование прибыли (дохода).

Назначение страхования состоит в том, чтобы возместить страхователю возможные потери, если через определенный период застрахованные операции не дадут предусмотренного экономического эффекта. Страховое возмещение рассчитывается в виде разницы между страховой суммой и фактическими финансовыми результатами от застрахованной деятельности.

Сроки договоров индивидуальны, они зависят от сроков окупаемости капитальных вложений. Этот вид страхования требует большой подготовительной работы, и прежде всего экспертизы проекта.

Одним из конкретных видов страхования предпринимательских рисков является страхование от убытков вследствие перерывов в производстве. Остановка производства влечет за собой неизбежные финансовые потери. Страхуют, как правило, вынужденный простой, возникший не по вине страхователя. Простой может быть вызван гибелью или повреждением оборудо-

вания, непоставками электроэнергии, воды, топлива, другими причинами. Размер ущерба зависит от срока простоя.

Подлежащий возмещению ущерб от простоя складывается из трех составных частей: расходов, произведенных за время остановки производства; неполученной прибыли; дополнительных затрат, осуществленных с целью сокращения ущерба. Преобладающей является вторая часть, поэтому говорят о страховании упущенной прибыли.

При страховании предпринимательских рисков учитывают еще риск новой техники и технологии, а также биржевые и валютные риски. Страхование новой техники и технологии имеет общие черты с имущественным страхованием, но, кроме того, здесь добавляется страхование повышенной прибыли от внедрения новой техники. В целом расчет страховых сумм и тарифов аналогичен страхованию в связи с перерывами в производстве.

В биржевых и валютных рисках применяют, как правило, не страхование в чистом виде, а такую операцию, как хеджирование, т.е. заключение срочных контрактов с установлением фиксированной цены на валюту или товар, для снижения рисков исполнения контрактов их, в свою очередь, подкрепляют заключением договоров по страхованию ответственности. Такой комплексный подход позволяет снизить потери.

В заключение отметим, что рыночные отношения предполагают высокий риск предпринимательской деятельности, как и высокую ее доходность. Абсолютно застраховаться от рыночных рисков нельзя, можно лишь свести их к разумному минимуму.

13.3. Категории страховых документов

Страховые документы отражают взаимоотношения между страховщиком и страхователем. Роль страховщика заключается в возмещении убытков, понесенных страхователем от несчастного случая, против уплаты страховой премии. К ним относятся:

1. *Страховой полис*

Страховой полис — документ, который выдается страховщиком и подтверждает условие заключенного договора. В нем страховщик обязуется за конкретную плату возместить страхователю убытки, связанные с рисками и несчастными случаями, указанными в договоре (Приложение 10).

Выдается страховым обществом страхователю после уплаты им страховой премии. Такой документ представляет экспортер при продаже товара на условиях «СИФ».

Виды страховых полисов:

— **рейсовый полис** — объект страхуется на определенный период времени;

– смешанный полис – объект страхуется как на определенный рейс, так и на определенный срок;

– генеральный полис – договор длительного характера.

Рейсовый страховой полис оформляется на бланках страхового общества и подписывается страхователем или его экспедитором в порту отгрузки товаров. Он содержит следующие основные данные: наименование страхователя, условия страхования, размер страховой суммы (т.е. размер возмещения, уплачиваемого страховщиком в случае гибели или повреждения застрахованного товара), размер страховой премии, вносимой страхователем в качестве оплаты за страхование.

Генеральный полис – в нем указывается срок его действия, объем и пределы ответственности страховщика, сроки платежа страховой премии и прочие специальные условия и оговорки.

2. Страховой сертификат

Страховой сертификат – документ, который выдает страховое общество страхователю. Он удостоверяет, что страхование было произведено и что был выдан полис (Приложение 11).

Такой сертификат на конкретный груз используется в том случае, если товары застрахованы в соответствии с условиями генерального полиса. По требованию страхователя он может обмениваться на страховой полис.

Страховой сертификат чаще всего используется при наличии открытого ковернота.

Он состоит из двух элементов: в первой части перечисляются основные условия открытого ковернота, на которых страхуются товары; вторая часть содержит информацию о товарах с указанием застрахованной стоимости, рейса, обозначений, номеров и других атрибутов товаров. Сертификат подписывают страховой брокер, обеспечивший открытый ковернот, или сам страхователь.

Этот документ не обладает правовыми качествами и поэтому считается менее значимым, чем полис, тем не менее подтверждает получение страховой защиты.

3. Страховая премия

Страховая премия выплачивается страховщику при выдаче полиса. Определяемая часть премии может быть возвращена, если страхователь заплатил слишком большую сумму за неоцененный полис.

4. Страховое уведомление

Страховое уведомление – документ, направляемый продавцом (страхователем) покупателю, подтверждает оформление страховки. Оно допускается в качестве доказательства против продавца (страхователя) при судебном разбирательстве между ним и покупателем

5. Страховое объявление

Страховое объявление – документ, который используется в случае, если страхователь сообщает своему страховщику подробные сведения об от-

дельных отправлениях, на которые распространяется договор страхования или генеральный полис, заключенный между сторонами.

6. Счет страховщика

Счет страховщика — документ, который выдает страховщик с указанием суммы проведенного страхования и требованием оплаты этой суммы.

7. Открытый ковернот

Ковернот — выдаваемый страховщиком (страховым маклером, агентом) документ для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены или в удостоверении совершенного агентом страхования в пользу страхователя.

Открытый ковернот, как и страховой талон, не является страховым полисом, это документ, на основе которого морской страховщик в дальнейшем обязан выдать должным образом оформленный генеральный или специальный полис на условиях ковернота.

Последний может быть временным и постоянным (генеральный полис ограничен двенадцатью месяцами). Открытый ковернот обычно содержит максимальный предел ответственности страховщика за судно и оговорку о местонахождении груза подобно генеральному полису.

Различие между ними с практической точки зрения можно свести к следующему: по генеральному полису страхователь получает официальный страховой документ (полис). При открытом коверноте такой документ не выдается, и договор является более неформальным.

Контрольные вопросы

1. Какова сущность страхования внешнеэкономических связей?
2. В чем состоит различие между полисодержателем и страховщиком?
3. Что представляет собой страховая премия?
4. Что выступает объектом страховых отношений в страховании?
5. Чем генеральный страховой полис отличается от рейсового?
6. В каких случаях составляется смешанный страховой полис?
7. С какой целью составляется страховое объявление?
8. Какие функции выполняет страховой сертификат?

ТЕМА 14. ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ДОКУМЕНТЫ

Основные понятия

Международные транспортные операции
Договор перевозки
Документы о принятии груза
Коносамент
Чартер
Деливери-ордер
Таймшит
Бордеро
Гарантийное письмо
Фрахтовые документы
Транспортные манифесты

14.1. Характеристика различных видов международных перевозок

Транспорт является основным связующим звеном экспортера и импортера, важным элементом при выполнении контрактных обязательств по поставке товаров.

При планировании отправки груза и выборе вида транспорта следует тщательно анализировать следующие факторы.

– *Вид груза*

В некоторых случаях нет возможности выбора: скоропортящиеся грузы подлежат перевозке авиатранспортом или в вагонах-рефрижераторах, и наоборот, авиаперевозка недопустима для легковоспламеняющихся, взрывоопасных грузов. Основную часть международных морских перевозок составляют массовые наливные и навалочные грузы – сырая нефть и нефтепродукты, железная руда, каменный уголь, зерно. Из других грузов морской торговли выделяются так называемые генеральные грузы, т.е. готовая промышленная продукция, полуфабрикаты, продовольствие.

– *Расстояние и маршрут перевозки*

Определяющими для выбора вида транспорта являются также место отправки груза и конечный пункт назначения. Во внутриконтинентальных перевозках используют железнодорожный, автомобильный и авиатранспорт.

– *Фактор времени*

Авиатранспорт, естественно, является самым быстрым способом доставки грузов, но он весьма дорогостоящ, применять его нужно только в экстренных случаях при главной задаче доставки груза в минимальный срок. В других случаях очень важно разрабатывать хорошо спланированные программы поставок.

– *Стоимость перевозки*

Выбирая вид транспорта, надо учитывать, что каждый из них обладает своей спецификой и особенностями.

1. Морские перевозки:

– низкая по сравнению с большинством других видов транспорта себестоимость перевозок;

– мобильность, так как в зависимости от спроса и предложения на тоннаж суда могут легко переключаться с одного маршрута на другой;

– большая грузоподъемность морских судов, что позволяет перевозить значительные партии груза;

– неограниченная пропускная способность морских путей; ограничена только пропускная способность портов и каналов;

– применение морского транспорта ограничено географическим положением продавца и покупателя.

2. Железнодорожные перевозки:

– наибольшая эффективность в использовании достигается при перевозках на расстояние более 200 км;

– относительная дешевизна по отношению к автомобильным перевозкам доставки;

– возможность доставки «до двери» за счет строительства подъездных путей к предприятиям;

– способность перевозить самую широкую гамму различных грузов;

– независимость от климатических условий.

3. Автомобильные перевозки:

– возможность доставки грузов от грузоотправителя до получателя без перегрузки;

– обеспечение высокой сохранности груза;

– большая мобильность и скорость перевозки;

– экономичность при перевозке товарно-штучных грузов на небольшие расстояния (до 200 км);

– ритмичность перевозки грузов, нет необходимости накопления грузов;

– ограниченность использования на большие расстояния при перевозке значительных партий грузов;

– зависимость от дорожной сети;

– дорогой вид транспорта при перевозках на большие расстояния.

4. Воздушные перевозки:

– высокая скорость доставки;

- сокращение (спрямление) пути, так как самолет летит фактически по прямой;
- высокая сохранность груза в пути;
- возможность перевозки в такие районы, где нельзя использовать другие виды транспорта;
- дороговизна доставки;
- количественная ограниченность.

5. **Транспортировка трубопроводом:**

- низкая себестоимость транспортировки;
- герметичность труб, что фактически исключает потери грузов;
- высокий уровень автоматизации операций залива, перекачки и слива;
- независимость от окружающей среды и отсутствие ее воздействия на процесс транспортировки;
- обеспечение непрерывности подачи и транспортировки грузов.

К генеральным грузам относятся штучные грузы, т.е. в упаковке и без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест. Делятся по виду тары или упаковки на тароупаковочные грузы (в мешках, коробках, ящиках, бочках и т.д.), грузы в крупных грузовых и транспортных единицах (пакетах, трейлерах, контейнерах, литерах, на поддонах) и рутинные грузы без тары и упаковки (трубы, подвижная техника, металлоконструкции).

Разделяются по размерам на обычные, длинномерные (свыше 3 м) и негабаритные; по массе – на легковесные и тяжеловесные (масса свыше 5 тонн).

Транспортные документы выписываются грузоперевозчиком в удостоверение того, что товар принят им к перевозке.

14.2. Организация и документальное оформление грузовых морских перевозок

Коносамент – документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем на судах регулярных линий.

Коносамент выполняет три основные функции:

- удостоверяет принятие судовладельцем (перевозчиком) груза к перевозке;
- является товарораспорядительным документом;
- свидетельствует о заключении договора перевозки морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против представления документов.

Коносамент может быть выдан и тогда, когда груз доставлен в целях перевозки и принят под охрану судовладельца. На коносаменте обязательно должно содержаться указание судоходной компании «*груз на борту*», или

«груз погружен», или «груз принят к погрузке». Коносамент дает право владельцу оригинала распоряжаться грузом.

Содержание коносамента: сведения о названии судна и его владельце, тоннаже судна, наименование портов погрузки и выгрузки, сумма фрахта с указанием, где производится оплата фрахта – в порту погрузки или в порту назначения, число выданных экземпляров коносамента.

Обычно коносамент – это документ, отпечатанный типографским способом, в который вписываются вышеперечисленные данные.

Различают следующие виды коносаментов: **именной, ордерный и на предъявителя**.

В **именном** указывается, что товар должен быть доставлен определенному получателю с указанием его наименования и адреса.

Ордерный предполагает, что грузоотправитель может передать свои права третьему лицу, поставив на обороте свою подпись и печать (индоссирование).

Коносамент на предъявителя предполагает, что товар передается любому лицу – держателю коносамента.

Коносаменты обычно составляются в трех и более экземплярах с тем же содержанием и той же датой: один экземпляр для грузоотправителя или его экспедитора, один – для грузополучателя и один – для грузовладельца.

Все экземпляры коносамента, составляющие так называемый полный комплект, являются оригиналами, и на них ставится штамп «оригинал». В некоторых случаях обозначается порядковый номер оригинала – первый, второй, третий.

В коносаменте обязательно должно быть указано число составленных оригиналов, однако только один из них может быть товарораспорядительным документом. Копии коносамента имеют штамп «копия» либо печатаются на бумаге отличного от оригинала цвета.

Традиционная форма оборотных коносаментов (подлежащих индексации) предпочтительнее в некоторых видах международного бизнеса. Она обычно применяется в торговле такими товарами, как зерновые или нефть, а также, если покупатель намерен заложить коносамент в банк до прибытия товара.

Коносамент может быть прямой (на один порт) или сквозной (морской транзит). Если морская перевозка составляет только часть общей перевозки и товары должны перевозиться другими наземными и морскими перевозчиками, то может оказаться, что отправителю удобнее получить сквозной коносамент, чем заключать договоры с несколькими перевозчиками.

Такие коносаменты все больше используются в современной транспортной практике.

Коносамент составляют на основании погрузочного ордера, подписанного отправителем груза. Он передает порту экспортное поручение с необходимыми реквизитами.

Различают также чистые коносаменты и коносаменты с оговорками. Под **чистым транспортным документом** принято понимать документ, не

имеющий оговорок или пометок, прямо констатирующих дефектное состояние товара и/или упаковки. Таким образом, когда судовладелец подтверждает, что полученные товары находятся во внешне хорошем состоянии, он выдает **чистый коносамент** (*clean bill of lading*).

В противном случае выдается **коносамент с оговорками** (*claused bill of lading*), являющийся особенно нежелательным для экспортера, поскольку если платеж производится по аккредитиву, авизирующий банк может отказать грузоотправителю в финансировании, когда тот представляет коносамент с оговорками.

В настоящее время широко обсуждается вопрос о замене коносамента **морской накладной**. В первую очередь это связано с сокращением товарораспорядительной функции коносамента и увеличением скорости перевозок. Сегодня судно часто приходит в порт назначения значительно раньше, чем туда поступает коносамент. Традиционная система внешнеторговых сделок с применением документарных аккредитивов, обычай выдавать несколько оригиналов коносаментов способствовали мошенническим действиям.

В то же время во многих случаях нет необходимости в выдаче ордерных коносаментов, так как в процессе перевозки владелец груза не меняется. Морские накладные выписываются на имя определенного получателя, поэтому груз может выдаваться и без предъявления оригинала. Однако введение морских накладных требует решения отдельных правовых вопросов: каковы ее реквизиты, какими нормами будет определяться ответственность перевозчика за, например, утрату, повреждение и задержку в доставке груза и др.

После составления коносамента выписывается **манифест** – опись погрузенных на судно товаров поконосаментно. Манифесты составляются судовым агентом или портом, причем для каждого порта выгрузки отдельно. Они предназначены для пароходства и судна, таможи портов отправления и назначения, агентов и т.д.

Существуют и другие документы, сопровождающие морские перевозки грузов.

1. Штурманская расписка является удостоверением судовладельца в принятии товара к перевозке. Выписывает этот документ помощник капитана в подтверждение получения конкретной партии на борт судна. Расписка описывает видимое состояние товаров и позволяет перевозчику выдать коносамент.

В ней отражаются результаты проверки, проводимой контролерами судовладельца при приеме товара для погрузки или во время погрузки. Это не товарораспорядительный документ. По просьбе отправителя он может быть заменен коносаментом.

Различают два основных вида договора морской перевозки: договоры на основании коносамента и договоры, сформулированные в чартерах.

2. Чартер, или чартер-партия (*charter party*), – договор на перевозку грузов траповыми судами. Сторонами в чартерном договоре являются

фрахтователь (грузоотправитель или его представитель) и фрахтовщик (перевозчик или его представитель).

Основными пунктами такого договора являются следующие:

- время и место заключения чартера;
- полное юридическое наименование сторон (преамбула чартера);
- название и описание судна;
- право замены первоначально указанного судна другим;
- род груза;
- место погрузки и разгрузки;
- условия погрузки и разгрузки, включая условия оплаты демереджа и диспача;
- порядок оплаты фрахта;
- срок подачи судна, включая канцеллинг – конечный срок подачи судна;
- прочие условия, такие как ледовая оговорка, оговорка о форс-мажоре и др.

Многовековая практика торгового мореплавания показала, что количество условий и оговорок, которые могут быть включены в договор морской перевозки, довольно велико, поэтому возникла необходимость создания типовых договоров перевозки, иначе называемых проформами чартеров.

Например, типовой генеральный чартер «Дженкон», используемый как универсальный для перевозки грузов во всех случаях, когда для перевозки данного груза в данном направлении нет общепризнанных стандартных форм чартера.

Виды чартеров:

а) *тайм-чартер* – договор об аренде судна, когда все судно или его часть предоставляется на определенное время в распоряжение фрахтователя для перевозки грузов в любых направлениях;

б) *димиайз-чартер* – договор об аренде судна, когда судовладелец передает его фрахтователю на оговоренный срок вместе с командой, члены которой становятся служащими нанимателя;

в) *бербоут-чартер* – это договор о найме судна без экипажа, фрахтователь несет все расходы по его использованию и выплачивает арендную плату судовладельцу.

Чартер может быть чистым, если договор подписывается без каких-либо изменений стандартной формы; открытым – документ без указания рода груза и пункта назначения.

Чартеры могут заключаться заблаговременно либо в срочном порядке (промпт) и даже с условием немедленной готовности судна к перевозке (спот-промпт).

В чартере зафиксировано распределение функций и затрат между фрахтовщиком и фрахтователем по содержанию экипажа судна, поддержанию судна в морском состоянии, его ремонту, снабжению, оплате сборов, стивидорных работ и др.

Стандартные формы чартеров применяются российскими судами для перевозки следующих грузов: лес, целлюлоза, бумага – 15 форм чартеров; нефтеналивные, сжиженные газы – 3 формы; руда – 8 форм; разные грузы – 6 форм; удобрения – 6 форм; уголь – 6 форм; хлебные грузы – 5 форм чартеров.

Кроме того, применяются универсальные формы чартеров (Джонсон, Ньювой, Сканкон).

3. Чартерный коносамент – документ, в который инкорпорируются путем ссылки отдельные из условий чартер-партии с тем, чтобы они могли иметь эффект для грузополучателя или индоссата коносамента. Но коносамент, выданный по чартеру, который не включает в себя условия чартера по договору с получателем груза или индоссатом, не является фрахтовым коносаментом.

4. Адендум – дополнение к договору, в частности к чартеру, изменяющее или дополняющее те или иные условия договора.

5. Бернс-нот – один из видов договора морской перевозки, применяемый при перевозке массовых грузов на судах регулярных линий, работающих без срочного расписания, с целью заполнения недоиспользованного под генеральные грузы тоннажа.

6. Букинг-нот – один из видов договора морской перевозки, применяемый при перевозке отдельных партий грузов на судах регулярных линий, работающих по расписанию, что позволяет грузовладельцу заблаговременно зарезервировать место на линейном судне для отправки своих грузов.

7. Деливери-ордер – товарораспорядительный документ, выдаваемый перевозчиком или грузополучателем с подтверждением капитаном судна. Используется в случае продажи грузополучателем товара до того, как он принял поставку. Товар может быть куплен разными покупателями, на каждого из них выписывается деливери-ордер на соответствующую часть товара.

8. Отгрузочная спецификация – коммерческий документ, содержащий перечень всех видов и сортов товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого места, количества и рода товаров. Является одним из основных товаросопроводительных документов, так как по нему принимается комплектность и качество поставленного товара.

9. Таймшит-документ – ведомость учета стояночного времени судна (сталийного времени), предусмотренного чартером на производство грузовых операций. Он составляется в каждом порту погрузки и выгрузки судна, подписывается капитаном и представителем фрахтователя. Служит основанием для расчета по диспачу и демереджу.

В таймшите фиксируются все производственные операции и непроизводительные простои за время стоянки судна в порту. В нем указываются: наименование порта и судна; дата и время прибытия судна и вручение нотиса о готовности к погрузке (выгрузке); дата и время фактического начала и окончания грузовых работ; продолжительность и причины перерывов в работе; норма грузовых работ по чартеру.

14.3. Международные стандартные транспортные документы

К основным международным транспортным документам относятся:

1. *Акт досмотра комплектности и упаковки* – документ, выписываемый досмотровой комиссией на предприятии-изготовителе при передаче изделия на склад готовой продукции в подтверждение соответствия комплектности и упаковки условиям контракта.

2. *Морская накладная (линейная накладная, океанская накладная)* – документ, который подтверждает наличие договора перевозки груза морским путем и принятие или погрузку груза перевозчиком и по которому перевозчик обязуется доставить груз грузополучателю, указанному в документе.

Накладная не является ни оборотным, ни товарораспорядительным документом, груз выдается указанному в ней грузополучателю. К накладной прилагаются необходимые товаросопроводительные документы.

3. *Коммерческий акт* – документ, составленный перевозчиком либо его представителем, удостоверяющий факт недостачи, порчи или повреждения груза при его выдаче получателю в пункте назначения. Он фиксирует размер, характер и причины несохранности груза и является основанием для возложения за нее материальной ответственности на перевозчика.

4. *Коммерческий график* – основной документ, определяющий подачу судов под перевозку внешнеторговых грузов. Составляется ежемесячно и является единственным документом, устанавливающим ответственность перевозчика за сроки подачи тоннажа установленного типа. Составляется отдельно по линейным и рейсовым судам и включает: наименование судов, дату подачи под погрузку и выгрузку, количество и наименование груза, наименование организации (отправителя груза), номер ордера, указания, за чей счет производятся стивидорные погрузочно-разгрузочные работы в иностранных портах. Для линейных судов составляется по каждой линии в отдельности. Коммерческий график подписывается до начала планируемого месяца ответственными представителями пароходства и организаций, ведущих внешне-торговые операции.

5. *Доковая расписка* – документ, который выдается управлением порта в удостоверение принятия товара для отправки и помещения на портовый склад.

6. *Железнодорожная накладная* международного сообщения и ее дубликат, которые являются транспортными документами при международных железнодорожных грузовых перевозках.

Накладная является документарным оформлением договора перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги. В практике международной торговли широко применяется форма накладной, разработанная международной Конвенцией МГК (Международная грузовая конвенция, с 1984 г. именуемая КОТИФ – Конвенция по международным грузовым

перевозкам), а также Соглашением о международном грузовом сообщении (СМГС).

Основное содержание накладной: название станции назначения и пограничных станций, наименование груза, оплата за перевозку, объявленная ценность груза. Текст железнодорожной накладной печатается на стандартных бланках обычно на двух языках. Она выписывается грузоотправителем или его экспедитором на имя грузополучателя, скрепляется перевозчиком, который ставит штампель на накладной и дубликате. Последний остается у грузоотправителя.

Накладная следует с грузом. К каждой накладной прилагается товаросопроводительная документация: отгрузочная спецификация, сертификат о качестве, упаковочный лист и т.д. Дубликат железнодорожной накладной входит в комплект документов для получения платежа по аккредитиву или в инкассовой форме.

Накладная СМГС (форма накладной при отправке грузов с территории и на территорию стран бывшего СССР сохранилась) состоит из пяти листов:

- первый лист – оригинал накладной, который сопровождает груз до станции назначения и выдается получателю вместе с пятым листом и грузом;
- второй лист – дорожная ведомость, сопровождающая груз до станции назначения и остающаяся на дороге назначения; выдается столько дорожных ведомостей, сколько дорог участвует в перевозке;
- третий лист – дубликат накладной, который выдается отправителю после заключения договора перевозки;
- четвертый лист – лист передачи груза, сопровождающий отправку до станции назначения, и остающийся на дороге назначения;
- пятый лист – лист уведомления о прибытии груза, который сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом и грузом.

Европейские страны руководствуются Конвенцией (КОТИФ), предусматривающей немного другую форму железнодорожной накладной. Поэтому при оформлении перевозки из СНГ, когда часть пути будет проходить через европейские страны, накладная СМГС оформляется до пограничной станции железной дороги страны, граничащей с СНГ, где накладная СМГС будет переоформлена в накладную КОТИФ. Такая же процедура производится на пограничных станциях и при отправке товаров в страны СНГ.

7. *Международный железнодорожный транзитный тариф (МТТ)* – тарифное руководство на железнодорожные перевозки. Введен в действие с 1 января 1991 г. Тарифной валютой являются швейцарские франки.

8. *Дорожная ведомость*, которая составляется для каждой накладной. Является учетным документом, сопровождает груз на всем пути его следования и является транспортным документом при железнодорожных перевозках.

9. *Авиагрузовая накладная* – документ, который выписывается грузоотправителем или от его имени и который подтверждает наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика.

Авианакладная заполняется грузоотправителем в трех подлинных экземплярах и вручается перевозчику вместе с товарами. На первом экземпляре ставится пометка «для перевозчика», и он подписывается грузоотправителем; второй экземпляр носит пометку «для получателя» и подписывается грузоотправителем и перевозчиком, следует с товарами; третий экземпляр подписывается перевозчиком и возвращается грузоотправителю после того, как товар принят.

Содержание накладной: наименование авиапортов отправления и прибытия, прилагаемые к накладной документы, объявленная ценность, сумма платежа за перевозку, дата составления накладной и т.д.

Авианакладная не является ни товарораспорядительным, ни передаточным документом. Роль ее заключается в доказательстве заключения договора перевозки, принятия товара к перевозке и условий перевозки. Она может использоваться как таможенная декларация, в которой содержится подробное описание груза.

10. Автодорожная накладная (накладная автодорожной перевозки) – транспортный документ, подтверждающий наличие договора между перевозчиком и отправителем об автодорожной перевозке грузов.

Для международных автодорожных перевозок этот документ должен содержать сведения, предписываемые Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ): дату отгрузки, наименование груза, подлежащего перевозке, имя и адрес перевозчика, наименование получателя, срок доставки и размер штрафа за задержку в доставке, стоимость перевозки. Накладная подписывается перевозчиком и грузоотправителем. Накладная не является товарораспорядительным документом, не может быть индоссирована, груз выдается указанному в ней получателю.

11. Бордеро – используемый при автодорожных перевозках документ, в котором перечисляются грузы, перевозимые грузовиками, и часто содержатся ссылки на прилагаемые копии накладной автодорожной перевозки. Эта опись сопровождает посылаемые документы.

12. Речная накладная – документ, который выдается перевозчиком отправителю груза, перевозимого по реке. Он подтверждает принятие груза к перевозке и обязывает перевозчика передать груз в порту назначения грузополучателю. Накладная не является ни оборотным, ни товарораспорядительным документом.

К накладной прилагаются необходимые товаросопроводительные документы.

13. Универсальный (многоцелевой) транспортный документ, подтверждающий наличие договора перевозки любым видом или несколькими видами транспорта по территории одной или нескольких стран в соответствии с любой применяемой международной Конвенцией или национальным законодательством и в соответствии с условиями перевозки, при которых любой перевозчик или транспортный оператор осуществляет или обеспечивает осуществление перевозки, упомянутой в данном документе.

14. *Документ смешанной перевозки*, который подтверждает наличие договора смешанной перевозки, принятие груза оператором смешанной перевозки в свое ведение, а также его обязательство доставить груз в соответствии с условиями договора. Он должен быть составлен в соответствии с требованиями Конвенции о международных смешанных перевозках грузов.

15. *Расписка в получении груза* является документом, который выдается перевозчиком или его агентом и который подтверждает получение для перевозки поименованных в нем грузов на условиях, указанных в документе или на которые дается ссылка в документе; расписка в получении груза позволяет перевозчику выписать транспортный документ.

16. *Гарантийное письмо* – выдаваемый грузополучателем или его банком документ, подтверждающий, что перевозчик не несет ответственности за любые последствия, которые могут возникнуть из-за неоформления транспортного документа.

17. *Подтверждение на фрахтование тоннажа* – документ, выдаваемый перевозчиком в подтверждение того, что для данной партии зарезервировано место на каком-либо транспортном средстве.

Фрахт представляет собой вознаграждение, выплачиваемое перевозчику за безопасную и сохранную перевозку и доставку грузов. Он выплачивается только в случае безопасной и сохранной перевозки и доставки. Если грузы утрачены в процессе перевозки, фрахт не оплачивается.

Мертвый фрахт уплачивается грузоотправителем в качестве возмещения убытков, если он не погрузил свой товар, в том числе целиком, после заключения договора морской перевозки с судовладельцем, т.е. нарушил этот договор.

18. *Фрахтовый счет* – документ, который выдается транспортным оператором и в котором указываются фрахтовые ставки и издержки на транспортировку, а также условия платежа.

19. *Извещение о прибытии груза*, которым перевозчик уведомляет грузополучателя в письменной форме, по телефону или при помощи каких-либо других средств (заказное письмо, телекс, телеграмма и т.д.) о том, что адресованная ему партия товара предоставляется или будет предоставлена в его распоряжение в определенном пункте места назначения.

20. *Извещение о возникновении препятствий в поставке груза* – запрос перевозчика грузоотправителю или, в случае необходимости, грузополучателю для получения инструкций относительно того, что надлежит делать с партией груза, когда возникают препятствия, связанные с доставкой, а в транспортном документе не содержится инструкций грузоотправителя относительно возвращения товара.

21. *Извещение о поставке груза* – письменное уведомление, высылаемое перевозчиком грузоотправителю по его просьбе с целью сообщения ему фактической даты поставки.

22. *Извещение о возникновении препятствий в перевозке груза* – это запрос перевозчика грузоотправителю или, в случае необходимости, грузополучателю для получения инструкций, что надлежит делать с партией груза,

когда возникают препятствия в перевозке до отправки или в пути после принятия данной партии груза.

23. Грузовой манифест – документ, в котором перечисляются все товары, составляющие груз, перевозимый на каком-либо транспортном средстве или транспортной единице.

В этом документе указываются коммерческие данные о товаре, такие как номера транспортных документов, наименование грузоотправителя и грузополучателя, маркировка, число, вес и вид грузовых мест, а также описание и количество товаров.

24. Фрахтовый манифест – документ, который кроме информации, содержащейся в грузовом манифесте, включает дополнительные данные, касающиеся платы, взимаемой за провоз, прочих расходов и т.д.

25. Контейнерный манифест, или упаковочный лист грузовых единиц, – это документ, в котором содержится перечисление содержимого конкретных грузовых контейнеров или других транспортных единиц. Он выписывается стороной, ответственной за погрузку этого товара в контейнер или транспортную единицу.

14.4. Транспортно-экспедиторские документы

Эти документы оформляют выполнение экспедитором различного рода операций по экспедированию, обработке грузов, складированию, организации перевозки, включая перегрузку товара, хранение и перетарку в пути, предоставление местных транспортных средств, проверку состояния упаковки и маркировки, оформление необходимых документов (транспортных, таможенных, страховых, складских) и т.д.

Поручение экспедитору на выполнение определенных операций оформляется специальным документом, который называется по-разному: отгрузочное поручение, транспортное поручение или транспортная инструкция.

Отгрузочное поручение – документ, который в зависимости от условий поставки выписывается грузоотправителем либо грузополучателем обычно на бланке транспортно-экспедиторской фирмы и содержит перечень поручаемых экспедитору операций и подробные инструкции по их выполнению.

Это поручение имеет следующее содержание:

- наименование и адрес отправителя (указывается, является ли он производителем или нет);
- дата заказа (указывается, как этот заказ был оформлен);
- точная дата поставки; вид упаковки или указание, как упаковать;
- порядок оформления отгрузочных документов (коносамента, железнодорожной накладной, автонакладной или авианакладной);
- указание в том, необходимо ли страхование товара, и если да – размер страховой суммы;

– если грузополучатель открывает в пользу грузоотправителя аккредитив, то экспедитору к поручению прилагается копия аккредитива с указанием всех данных, необходимых для правильного выполнения отгрузки;

– условия поставки с указанием, какие расходы по доставке товара несет продавец и какие покупатель.

Обычно к отгрузочному поручению прилагаются копии товарных счетов, импортной лицензии или валютного разрешения.

Экспедиторская инструкция – документ, который выдается экспедитору и содержит инструкции относительно мер, которые он должен принять для экспедирования указанных в нем товаров.

Извещение экспедитора агента импортера – документ, который выдается экспедитором в стране-экспортере и извещает экспедитора в стране-импортере об экспедировании указанных в нем грузов.

Извещение экспедитором экспортера – документ, который выдается экспедитором и извещает экспортера о мерах, принятых во исполнение полученных инструкций.

Счет экспедитора – счет, который выдается экспедитором, и в нем перечисляются оказанные услуги, их стоимость и выставляется требование их оплаты.

Экспедиторское свидетельство о транспортировке – это разработанный Международным союзом экспедиторов (ФИАТА) оборотный документ, который выдается экспедитором для удостоверения того, что он берет на себя ответственность за транспортировку и доставку конкретной партии в соответствии с инструкциями грузоотправителя, указанными в данном документе, и что он принимает на себя ответственность за доставку груза держателю данного документа.

Экспедиторское свидетельство о получении груза (ФИАТА) – не оборотный документ, который выдается экспедитором в подтверждение взятия на себя ответственности за конкретную партию груза при наличии безотзывных инструкций отправить ее указанному в документе получателю или хранить ее в его распоряжении.

Извещение об отправке является документом, который выдается грузоотправителем или его агентом перевозчику, оператору смешанных перевозок, властям терминала или другому получателю. Он содержит информацию об экспортных грузах, представленных к отправке, и включает необходимые расписки и заявления об ответственности.

Складская расписка экспедитора – это документ, который выписывается экспедитором, выступающим в качестве управляющего складом. В нем подтверждается получение складированного товара и указываются условия хранения товара на складе и его выдачи или содержится ссылка на эти условия. В документе содержатся подробные положения, касающиеся прав держателей документа, получивших его по передаточной надписи, передачи права собственности и т.д.

Расписка в получении товаров, или складская квитанция, – документ, который выдается портом, складом/депо или оператором терминала и

подтверждает получение на хранение перечисленных в нем товаров на указанных в данном документе условиях или условиях, на которые в нем делается ссылка (срок хранения, плата). Документ этот удостоверяет, что принятые на хранение товары занесены в складскую книгу и подлежат выдаче либо самому владельцу, либо лицу, указанному в передаточной надписи.

Товароскладочная квитанция – документ, который выдается владельцем склада грузовладельцу и удостоверяет принятие им груза на хранение. От складской квитанции отличается тем, что состоит из двух отдельных друг от друга частей: складского свидетельства и складского вyarанта – документа о получении груза, который выдается управляющим складом лицу, поместившему товары на склад, с указанием наименования складированных товаров. Он используется в качестве залогового свидетельства.

Варрант может быть использован для оформления получения ссуды в банке под залог товаров, помещенных на складе. Тогда на варранте делается отметка о размере выданной суммы, сроке возврата ссуды, а также передаточная надпись на имя кредитора. При возврате ссуды варрант передается держателю складского свидетельства. Чтобы получить от складского предприятия товар, необходимо предъявить два документа: варрант (залоговое свидетельство) и складское свидетельство. Варрант является товарораспорядительным документом, с его передачей переходит право собственности на товар. Варрант широко используется в проводимых на международных товарных биржах операциях.

Ордер на выдачу товара – документ, который выдается стороной, имеющей право давать распоряжения о выдаче указанных в нем товаров названному грузополучателю, и передается хранителю товаров.

Ордер на обработку грузов – документ, который выдает организация, занимающаяся обработкой грузов (портовые власти, оператор терминала) для перевозки или другой обработки грузов, за которые они несут ответственность.

Пропуск на товар – документ, дающий право на вывоз указанных в нем товаров с охраняемой территории порта или конечного пункта.

Документы на портовые сборы – это документы, в которых указывается стоимость оказанных услуг, хранения и обработки грузов, плата за простой судна и другие сборы с владельца указанных в них товаров.

Контрольные вопросы

1. Какова специфика и особенности перевозок различными видами транспорта?
2. Какие виды коносаментов составляются во внешнеэкономической деятельности?
3. В каких случаях выдается сквозной коносамент?
4. С какой целью составляется штурманская расписка?
5. В чем заключается отличие тайм-чартера и бербоут-чартера?
6. В чем отличие договоров морской перевозки бернс-нота и букинг-нота?
7. Каково назначение отгрузочного поручения?

14.4. Транспортно-экспедиторские документы

8. С какой целью составляется экспедиторская инструкция?
9. Какие виды экспедиторских извещений составляются?
10. В чем состоит различие экспедиторского свидетельства о транспортировке и свидетельства о получении груза?
11. Какие функции выполняет складской warrant?

ТЕМА 15. ТАМОЖЕННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Основные понятия

Таможенная декларация
Сертификат происхождения товара
Сертификат качества
Сертификат регистрации контракта
Паспорт сделки

15.1. Таможенные декларации: виды и назначение

При ввозе товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ первоначально таможенные отношения возникают между перевозчиком и таможенным органом.

Места прибытия товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ включают в себя:

- пункты пропуска через Государственную границу РФ;
- иные места прибытия товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ.

Дальнейшие действия зависят от того, в каком таможенном органе товар будет декларироваться (заявлен к определенному таможенному режиму).

Независимо от места таможенного декларирования, находящийся под таможенным контролем товар после прибытия и представления таможенному органу приобретает для таможенных целей еще один статус – находящегося на временном хранении. Данный статус предусматривает помещение и нахождение товаров в специально оборудованных и охраняемых местах (на складах временного хранения – в складских помещениях, на открытых площадках), являющихся зонами таможенного контроля.

Возможна также разгрузка и перегрузка (перевалка) товаров в месте их прибытия. Например, если дальнейшая транспортировка будет осуществляться другими транспортными средствами и (или) другими лицами (таможенным перевозчиком).

Если местом таможенного декларирования является таможенный орган ввоза товара на таможенную территорию РФ, т.е. таможенный орган, в регионе деятельности которого находится место прибытия, то в зависимости от готовности декларанта и порядка работы таможенного органа возможно:

- немедленно приступить к таможенному декларированию;
- поместить товар на ближайший склад временного хранения (для целей подготовки к подаче таможенной декларации и представления иных необходимых документов).

При несовпадении таможенного органа места прибытия товара на таможенную территорию РФ и таможенного органа, в котором будет декларироваться товар, применяется таможенная процедура внутреннего таможенного транзита. Цель данной таможенной процедуры заключается в доставке иностранного товара с места прибытия до места таможенного декларирования.

В области внешнеэкономической деятельности (в случае перемещения товаров хозяйствующими субъектами) применяется новая, значительно упрощающая таможенные формальности, таможенная декларация/транзитная декларация (ТД/ТД).

Каждый комплект бланков новой ТД/ТД состоит из пяти сброшюрованных листов, правила заполнения, которых зависят от таможенного режима, под который помещается перемещаемый товар.

Требования таможенных органов по заполнению ТД/ТД достаточно жесткие: в документе не должно быть подчисток, помарок, неразборчивых записей и т.д. Заполняется он на русском языке, в основном на компьютере. Бланки, заполненные неразборчиво, таможенными органами в качестве декларации не принимаются. Не допускается использование бланков для внесения информации, не предусмотренной нормативными актами.

Таможенная декларация (ТД) – унифицированный документ, выполняющий несколько функций. Одна из них – это декларирование, т.е. сообщение участниками ВЭД таможенному учреждению всех необходимых сведений о товаре (имуществе) и о внешнеэкономической операции, которая совершается с зарубежными контрагентами.

Без предоставления ТД органы государственного таможенного контроля не принимают товары и имущество к таможенному оформлению для пропуска через госграницу. Другая функция – документ-заявление, представляемый участниками ВЭД о законности сделки, т.е. соответствии всех действий в процессе экспортной и импортной операции законодательству РФ.

Сведения, указанные в ТД, должны находиться в полном соответствии с предъявляемым для таможенного контроля товаром (имуществом) и другими фактическими данными. Наличие расхождений между сведениями, указанными в декларации, и фактическими данными, обнаруженными в ходе таможенного контроля, влечет за собой задержку товара и требует переоформления декларации.

Следующая функция ТД – подтверждение законности ввоза и вывоза товара органами таможенного контроля. Таможенный контроль завершается достоверительными отметками таможенного учреждения РФ, после чего ТД приобретает в перспективе значение своего рода международного таможенного «паспорта» товара, имеющего должную юридическую силу для зарубежных таможенных служб, других органов управления соответствующих зарубежных государств.

Наличие ТД обязательно при таможенном оформлении грузов в 98 странах, с которыми торгует Россия. Важное значение имеет ТД и в качестве учетно-статистического документа.

Таможенная декларация представляется таможене в установленный законодательством срок, который колеблется от одного дня до двух недель, считая со дня прибытия товара на таможенню.

Таможенная декларация содержит номер грузового документа, по которому товар принят на таможенню (в портовых таможнях также наименование судна, на котором прибыл товар), тарифное наименование товара или ссылку на соответствующую статью таможенного тарифа, цену и стоимость партии товара. В ней дается также перечень обычно прилагаемых к ней документов (счет, отгрузочная спецификация, сертификат качества и т.д.).

Таможенная декларация представляет собой комплект из четырех сброшюрованных листов ТД1 (основной лист) и ТД2 (добавочные листы). В ТД не должно быть подчисток и помарок.

Листы ТД распределяются следующим образом:

- первый лист – остается в таможенном органе и хранится в специальном архиве;
- второй лист (статистический) остается в отделе таможенной статистики;
- третий лист возвращается декларанту;
- четвертый лист:

а) при вывозе товара прикладывается к товаросопроводительным документам и направляется вместе с товарами в таможенный орган, в регионе которого расположен пункт пропуска на границе;

б) при ввозе товаров остается в отделе таможенной стоимости таможенного органа, осуществляющего таможенное оформление.

В некоторых странах допускают предъявление экспортером или импортером временной или предварительной декларации. Импортер подает предварительную декларацию, когда он к моменту прибытия груза на таможенню не имеет точных сведений о нем. После выгрузки товара и его осмотра импортер подает декларацию обычного типа. Экспортер подает предварительную декларацию при продаже товаров со склада, поставке транзитных товаров, в отношении которых предусмотрен возврат ранее уплаченных пошлин, товаров, подпадающих под действие различного рода ограничений, и т.д.

Таможенный тариф – систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу.

Декларация валютного контроля при экспорте является документом, который заполняется экспортером-продавцом и с помощью которого компетентный орган может проконтролировать перевод в страну суммы в иностранной валюте, полученной в результате торговой сделки, в соответствии с условиями платежа и действующими правилами валютного контроля.

Декларация валютного контроля при импорте является документом, заполняемым импортером-покупателем и являющимся для компетентного органа средством контроля за осуществлением торговой сделки, на которую

выделена иностранная валюта, и переводом денег в соответствии с условиями платежа и действующими правилами валютного контроля.

Налоговая декларация (НДС) – документ, в котором импортер указывает относящиеся к делу данные, необходимые компетентному органу для взимания налога на добавленную стоимость.

Грузовая декларация (иногда документ именуется фрахтовой декларацией) – общий термин, обозначающий документы, содержащие необходимые для таможи данные относительно перевозимого коммерческими средствами транспорта груза (фрахта).

Этот документ составляется по образцу, принятому в Конвенции по содействию международному морскому судоходству (Лондон, 1965 г.) в качестве основного документа, содержащего информацию в отношении груза, требуемую государственными органами при прибытии или отбытии судна.

Декларация о немедленном таможенном высвобождении является документом, который выдается импортером, извещающим таможенные органы, что товар отгружен с транспортного средства, осуществлявшего импорт товара, в помещение импортера согласно одобренному таможенными органами положению о немедленном высвобождении, или содержащим просьбу разрешить произвести указанные действия.

Таможенное извещение о поставке (таможенное высвобождение) – документ, согласно которому таможенные власти выпускают товар с таможни и предоставляют его в распоряжение заинтересованной стороне.

Декларация об опасных грузах является документом, который выписывает грузополучатель в соответствии с применяемыми конвенциями или установлениями. В нем описываются опасные товары или материалы и содержатся заявления о том, что они упакованы и снабжены ярлыками, как это предписано положениями соответствующих конвенций или установлений.

Декларация о товарах для таможенного транзита – документ, при помощи которого грузоотправитель сообщает сведения о товарах для таможенного транзита.

Международная таможенная декларация, образец МЖДП – международный документ таможенного транзита, при помощи которого грузоотправитель сообщает сведения о грузах для перевозки по железной дороге в соответствии с положениями Международной конвенции 1952 г. об облегчении условий железнодорожной перевозки грузов через границы.

15.2. Экспортные и импортные лицензии: содержание и назначение

Таможенные документы требуются для оформления перехода товаров через таможенную границу. К ним относятся экспортные, импортные и валютные лицензии, свидетельство о происхождении товара, консульская фактура, транзитные документы, ветеринарные, санитарные и карантинные сви-

детельства и многие другие. Рассмотрим содержание экспортно-импортных лицензий.

Экспортные и импортные лицензии – документы, которые выдаются специальными государственными органами при наличии в стране экспорта и импорта контроля над ввозом или вывозом данных товаров. Эти лицензии выдаются на основе заявлений соответствующего экспортера или импортера, представленных органу, ведающему выдачей лицензий в своей стране.

Они оформляются на специальном бланке, состоящем из двух частей: самого заявления и лицензии. Такое заявление подается за определенный срок до предполагаемой отгрузки или получения товара. При получении лицензии на второй части заявления ставится штамп выдающего лицензию учреждения, которая затем возвращается заявителю.

Содержание лицензии:

- наименование заявителя, производителя, продавца и покупателя товара;
- вид лицензии;
- номер разрешения на выдачу лицензии;
- срок действия разрешения;
- характер сделки;
- валюта платежа;
- наименование и полная характеристика товаров;
- название страны, куда экспортируется или откуда импортируется товар;
- цена FOB каждой позиции;
- срок готовности товара к отгрузке и срок его прибытия;
- наименование органа, выдавшего лицензию.

Лицензия предоставляется на определенный срок, по истечении которого она теряет силу.

Экспортная лицензия – это документ, содержащий разрешение на экспорт указанных в ней товаров в течение определенного времени.

Заявка на выдачу экспортной лицензии – это заявка на получение разрешения экспортировать конкретные товары определенной стоимости в указанный пункт назначения.

Заявка на выдачу импортной лицензии – это документ, в котором заинтересованная сторона просит компетентный орган разрешить импорт товара, в нем подробно описывается вид товаров, их происхождение и стоимость и т.д.

Импортная лицензия – это документ, который выдается компетентным органом в соответствии с действующими правилами в отношении импорта, согласно которому названной стороне предоставляется разрешение ввезти либо ограниченное, либо неограниченное количество таких товаров в течение ограниченного периода времени на оговоренных в этом документе условиях.

Заявка на выдачу валютной лицензии – документ, в котором импортер-покупатель просит компетентный орган выделить определенную сумму в

иностранной валюте для ее перевода экспортеру-продавцу в уплату за товары.

Валютная лицензия – документ, который выдается компетентным органом и разрешает импортеру-покупателю перевести определенную сумму в иностранной валюте экспортеру-продавцу в уплату за товары.

Лицензия на осуществление деятельности в качестве таможенного перевозчика – документ, который оформляется в двух экземплярах на специальных бланках строгой финансовой отчетности. Срок действия лицензии составляет 3 года или 6 лет по выбору предприятия и с согласия таможенного органа. Номер лицензии формируется по следующей схеме: первые три цифры – код таможенного органа, выдавшего лицензию, последние четыре цифры – порядковый номер лицензии.

Лицензия на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера – документ, который выдается ФТС РФ юридическому лицу при соблюдении четырех требований: во-первых, в штате организации имеется специалист по таможенному оформлению; во-вторых, заключен договор страхования деятельности в качестве таможенного брокера; в-третьих, имеется материально-техническое оснащение, достаточное для осуществления деятельности в качестве таможенного брокера; в-четвертых, имеются условия, обеспечивающие операции с товарами, подлежащими таможенному контролю.

Порядок выдачи лицензии и срок ее действия определяются ФТС РФ.

15.3. Виды и назначение документов, подтверждающих качество товара и документов об осмотре товара

К основным документам, подтверждающим качество товара, относятся *акт экспертизы происхождения товара* и *сертификат (свидетельство) о происхождении товара*.

Акт экспертизы происхождения товара – документ, выдаваемый компетентным органом (обычно отделом товарных экспертиз Торгово-промышленной палаты) по просьбе предприятий-изготовителей.

Он содержит сведения о происхождении сырьевых и комплектующих материалов, номера и даты заключения контрактов на поставку этих материалов, а также в нем перечисляются основные операции технологического процесса, выполненные на предприятии. В своем заключении эксперт свидетельствует о том, что товар действительно происходит из данной страны. На основании акта экспертизы выдается сертификат происхождения.

Сертификат или свидетельство о происхождении товара – документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера, который четко удостоверяет происхождение товара из конкретной страны.

Этот сертификат может содержать также декларацию изготовителя, производителя, поставщика, экспортера или другого компетентного лица;

термин «страна» может включать группу стран, регион или какую-либо часть страны.

Такой документ обязателен при импорте в случае, если с происхождением товара, декларированного на таможне, связано предоставление привилегированного режима:

- льготного тарифа;
- скидок с общего тарифа;
- беспошлинного ввоза;
- освобождения от дополнительного обложения и др.

На пользующуюся преференциями при ввозе в страны ЕС продукцию российскому экспортеру необходимо оформление сертификата по форме «А», который выполняется на специальном бланке и подписывается специально на то уполномоченными лицами, образцы подписей которых в официальном порядке направляются в таможенные органы стран-членов ЕС.

Сертификат скрепляется печатью. Копия сертификата должна также иметь оригинальный оттиск печати. Так как в сертификате не указываются фамилия, инициалы и должность руководителя организации-экспортера, то сопроводительное письмо и сертификат подписываются одним и тем же лицом, и в письме должны быть указаны реальные фамилия, инициалы и должность подписавшего.

Наши экспортеры должны строго соблюдать порядок заполнения бланка сертификата, который предусматривает, что сертификат заполняется на английском или французском языках в строгом соответствии с формой бланка.

Сертификат должен содержать следующие необходимые сведения о товаре, на который он выдан:

- а) наименование и адрес экспортера;
- б) наименование и адрес импортера;
- в) средство транспортировки и маршрут следования (насколько это известно);
- г) количество мест и вид упаковки, описание товара, содержащее необходимые для его идентификации сведения;
- д) вес брутто и нетто.

Исправления в сертификате не допускаются.

В свидетельствах происхождения сырьевых товаров требуется указание места добычи, а полуфабрикатов и изделий – страны производства.

Выдаются свидетельства торговыми палатами, таможнями, союзами предпринимателей стран-экспортеров. Власти некоторых стран требуют, чтобы свидетельство о происхождении было заверено консулом, т.е. консульской легализации. При этом обычно консул заверяет лишь подпись лица, выдавшего свидетельство.

Сертификат (ЮНКТАД) – особый сертификат о происхождении товара, который охватывает товары, подпадающие под действие преференциального режима в рамках Всеобщей системы преференций (включает объединенный бланк декларации о происхождении и сертификата, бланк А).

Заявка на сертификат о происхождении товара является документом, направляемым компетентному органу заинтересованной стороной с просьбой выдать сертификат о происхождении товара в соответствии с надлежащими критериями и на основе имеющихся данных о происхождении товара.

Декларация о происхождении товара – соответствующее заявление о происхождении товара, включаемое при экспорте изготовителем, производителем, поставщиком, экспортером или другим компетентным лицом в коммерческий счет или любой другой документ, относящийся к товару.

Консульская фактура или консульский инвойс – документ,готавливаемый экспортером в своей стране и подаваемый в дипломатическое представительство страны-импортера для утверждения против уплаты консульского сбора.

Затем он представляется импортером в связи с ввозом указанного в счете товара. Консульская фактура может оформляться консулом страны импортера или страны назначения товара, находящимся в стране экспортера, в удостоверении цены товара и стоимости всей партии товара.

Консульские фактуры составляются в большинстве стран на утвержденных бланках экспортерами и заверяются консулом страны импортера. Такой документ обязательно представляется в тех странах, где импортные товары облагаются адвалорными пошлинами, т.е. с цены товара.

Свидетельство о районном наименовании – это свидетельство, составляемое в соответствии с установленными органами власти или уполномоченным органом правилами и удостоверяющее, что указанный в нем товар соответствует конкретному наименованию, принятому в данном районе (например, сыр, портвейн, шампанское).

Заявка на свидетельство о контроле качества товара – документ, который направляется компетентному органу заинтересованной стороной с просьбой выдать такое свидетельство в соответствии с национальными или международными стандартами или с законодательством страны-импортера или с условиями контракта.

Сертификат качества (соответствия) – свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта.

В нем дается характеристика товара либо подтверждается соответствие качества товара определенным стандартам или техническим условиям заказа. Сертификат о качестве выдается соответствующими компетентными организациями, государственными органами, торговыми палатами, специальными лабораториями как в стране экспорта, так и в стране импорта.

Иногда стороны договариваются о предоставлении сертификатов различных контрольных и проверочных учреждений, институтов, палат мер и весов и других организаций. Такой сертификат может выдавать в соответствии с условиями контракта и фирма-изготовитель.

Во внешнеэкономической деятельности помимо документов, подтверждающих качество и место происхождения товара, особую роль играют до-

кументы, свидетельствующие об осмотре товара. Данные документы свидетельствуют об уровне обеспечения внешнеэкономической безопасности страны со стороны таможенных органов. К таким документам относятся следующие.

Заявка на свидетельство об осмотре – документ, направленный компетентному органу заинтересованной стороной, с просьбой об осмотре товара и выдаче свидетельства в соответствии с национальными или международными стандартами, или согласно законодательству страны, где требуется наличие этого документа, или если это предусмотрено в контракте.

Свидетельство об осмотре – документ, выдаваемый компетентным органом, подтверждающий, что описанные в нем товары были подвергнуты осмотру в соответствии с национальными или международными стандартами согласно законодательству страны, где требуется проведение осмотра, или в соответствии с положениями контракта.

Статистический документ по экспорту – документ, в котором экспортер сообщает о вывозимом товаре информацию, требуемую органом, ответственным за сбор статистических данных по международной торговле.

Статистический документ по импорту – документ, в котором импортер сообщает о ввозимом товаре информацию, необходимую органу, ответственному за сбор статистических данных по международной торговле.

Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства выдаются компетентными органами в стране экспорта в удостоверение того, что поставляемый за границу товар находится в здоровом состоянии.

Книжка МДП – международный документ таможенного транзита, который выдается представляющей гарантию ассоциацией, уполномоченной таможенными властями, и по которому перевозятся грузы в большинстве случаев с таможенными печатями и пломбами, в автотранспортных средствах и контейнерах в соответствии с требованиями Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (конвенция МДП).

Книжка МДП состоит из четырех страниц: обложки, неотрывного желтого листа и корешка, отрывных листов 1 и корешков 1 (белого цвета), отрывных листов 2 и корешков 2 (зеленого цвета) и протокола о дорожно-транспортных происшествиях (желтого цвета). Комбинации отрывных листов и корешков (1 и 2) предназначаются, как правило, для использования в каждом государстве (отправления, транзита и назначения). Отрывной лист 1 и корешок 1 предназначаются для использования в таможенных отправлениях и в таможенных ввоза, а отрывной листок 2 и корешок 2 – в таможенных вывоза и в таможенных назначениях.

Книжки МДП, используемые в настоящее время, состоят из 14 или 20 листов (т.е. из 7 или 10 комплектов) и предназначены соответственно для перевозки товаров через территорию 7 или 10 государств. К книжке МДП может прилагаться специальный лист, предназначенный для смешанных перевозок (т.е. с использованием нескольких видов транспорта). Лист предназна-

чен исключительно для нужд перевозчиков, не заполняется и не контролируется таможенными органами.

Книжки МДП выдаются в РФ Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков, печатаются на французском языке, за исключением первого неотрывного желтого листа, который печатается на английском или русском. Книжка МДП имеет срок действия. После завершения перевозки с соблюдением процедуры МДП книжка МДП с соответствующими печатями таможи назначения или таможи вывоза возвращается перевозчику и служит подтверждением надлежащего завершения процедуры МДП.

Декларация ТМТ – таможенный документ, образец которого приводится в Приложении 1 к Таможенной конвенции о Международной транзитной перевозке грузов (Конвенция ТМТ), заключенной в Вене 7 июня 1971 г.

Должным образом заполненный бланк декларации ТМТ, к которому приложены манифесты, касающиеся товаров, содержащихся в транспортных единицах или негабаритной упаковке, охватывает перевозку этих товаров из таможи места отправления до таможи места назначения.

Книжка АТА – международный таможенный документ, который выдается в соответствии с условиями Конвенции АТА (Таможенная Конвенция 1961 г. о временном ввозе грузов с применением книжки АТА) и который содержит международную гарантию, может использоваться вместо национальных таможенных документов и как гарантия в отношении импортных пошлин и налогов для обеспечения временного ввоза товаров и при необходимости транзита.

Он может быть использован также для контроля временного ввоза и реимпорта, но в этом случае международная гарантия не применяется.

Транзитное гарантийное свидетельство – национальный таможенный документ, позволяющий провозить грузы транзитом без предварительной уплаты импортных пошлин и сборов, а также обязательство, обеспечиваемое гарантией, предъявлять грузы в таможе места назначения с неповрежденными таможенными печатями и пломбами.

Манифест – документ, содержащий перечень коносаментов. Представляется судовой администрацией таможенным органам, а также агентам и стивидорам в порту назначения.

Манифест содержит следующие данные:

- наименование судна;
- порт погрузки;
- номера коносаментов;
- наименование;
- массу, объем и количество груза по каждому коносаменту;
- наименование отправителей и получателей груза;
- маркировку груза; ставку и сумму фрахта.

Количество экземпляров манифеста, сроки и порядок их предъявления определяются обычаями портов и местными законодательствами. Манифесты составляются при перевозках грузов в заграничном сообщении и в большом каботаже.

Сертификат регистрации контракта – документ, выдаваемый при регистрации экспортных контрактов на стратегически важные сырьевые товары (СВСТ). Перечень таких товаров определен Указанием ГТК РФ от 2 августа 1994 г.

Сертификат оформляется на специально защищенной бумаге по установленной форме. Если контракт включает поставку различных товаров, организации-экспортеру оформляются сертификаты на каждый товар в отдельности в соответствии с установленным порядком.

Выдачу сертификатов осуществляют уполномоченные МВЭС РФ в регионах по месту нахождения организаций, зарегистрированных МВЭС РФ в качестве экспортеров соответствующих стратегически важных сырьевых товаров, или в регионах по месту регистрации организации – владельца товара. Один экземпляр сертификата, заверенный подписью и печатью уполномоченного с отметкой даты выдачи сертификата, выдается организации-экспортеру.

Заявление на выдачу сертификата на экспорт стратегически важных сырьевых товаров может быть принято уполномоченным МВЭС РФ только от продавца, получившего право экспортировать эти товары.

К заявлению должен быть приложен:

- один экземпляр проекта Сертификата с заполненными реквизитами;
- оригинал подписанного экспортного контракта и его копия, заверенная продавцом;
- справка ГВЦ Госкомстата РФ;
- данные о предполагаемом объеме поставок на текущий год.

Проект сертификата заполняется на пишущей машинке или печатающем устройстве ЭВМ в строгом соответствии с установленной формой.

Декларация таможенной стоимости (ДТС) является документом-приложением к соответствующей грузовой таможенной декларации (ТД), и без нее этот документ не действителен.

ДТС заполняется на все товары, ввозимые на территорию РФ, за исключением следующих случаев:

- 1) если таможенная стоимость ввозимой партии товара не превышает суммы, эквивалентной 5000 долларов США, за исключением многоразовых поставок в рамках одного контракта;
- 2) при заявлении таможенных режимов, в соответствии с которыми ввозимые товары не подлежат таможенному обложению (за исключением сборов за таможенное обложение);
- 3) при ввозе товаров, которые не облагаются таможенными пошлинами и налогами.

ДТС заполняется в трех экземплярах, из них: первый экземпляр остается в таможенном органе; второй экземпляр передается декларанту (экземпляр покупателя); третий экземпляр направляется в соответствующее региональное таможенное управление.

ДТС применяется в двух формах: ДТС-1 и ДТС-2. Эти формы состоят каждая из двух основных листов: первого – лицевого листа и второго листа, в котором указываются сведения о таможенной стоимости и ее элементах.

Все листы ДТС начиная с третьего являются дополнительными. Декларации по формам ДТС-1 и ДТС-2 (основные листы) заполняются на товары от одного до трех наименований. При наличии в партии товаров более трех наименований используются дополнительные листы, каждый из которых может заполняться на товары от одного до трех наименований.

Дополнительные листы могут использоваться только в том случае, если все данные, заявленные на лицевой стороне формы ДТС-1 и ДТС-2, в полной мере распространяются на товары, указанные в добавочных листах. В качестве дополнительных листов используется второй лист форм ДТС-1 и ДТС-2. Декларация и дополнительные листы к ней заполняются на русском языке. Каждый лист декларации таможенной стоимости обязательно должен быть подписан декларантом (формы ДТС-1 и ДТС-2).

Сертификат, подтверждающий безопасность товара, является документом, подтверждающим соответствие товаров установленным требованиям, выдается по правилам системы сертификации по установленной форме на русском языке в одном экземпляре. Этот сертификат может являться также свидетельством о признании зарубежного сертификата и заменяет его на территории Российской Федерации. Перечень товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ и подлежащих обязательной сертификации на безопасность, определяется Госстандартом России.

Заявление на получение лицензии на таможенного перевозчика – документ, с которым предприятие должно обратиться в таможенный орган.

Содержание заявления:

- полное и сокращенное наименование;
- код ОКПО банка;
- юридический и фактический адреса предприятия;
- регистрационный номер свидетельства о государственной регистрации, испрашиваемый статус;
- вид и количество транспортных средств;
- номера рублевого и валютного счетов в банках, наименование, адреса и коды ОКПО этих банков;
- перечень населенных пунктов, обязанность по прибытию в которые в течение 24 часов хотя бы одного транспортного средства берет на себя предприятие, и иные сведения, которые могут быть использованы для принятия решения о выдаче лицензии.

К заявлению прилагаются следующие документы:

- копии учредительных и регистрационных документов предприятия (устав, учредительный договор, свидетельство о государственной регистрации и т.п.);
- копия лицензии на осуществление перевозочной (транспортно-экспедиторской) деятельности (за исключением железнодорожных перевозок);

– копия свидетельства о допущении транспортных средств для перевозки товаров под таможенными печатями и пломбами;

– копии документов, подтверждающих право собственности, полного хозяйственного ведения или аренды на срок не менее трех лет в отношении транспортных средств;

– копия страхового свидетельства (полиса, сертификата);

– платежный документ, подтверждающий уплату сбора за выдачу лицензии на осуществление деятельности в качестве таможенного перевозчика;

– документ, подтверждающий наличие у предприятия основных фондов (средств) не менее чем в установленном размере (баланс, выписка из баланса, договор купли-продажи и т.п.), заверенный в установленном порядке.

Копии представляемых документов должны быть заверены руководителем и главным (старшим) бухгалтером предприятия.

Регистрационная карточка таможенного перевозчика – документ, который заводится после регистрации таможенного перевозчика в таможенном органе (таможне, таможенном посту) по установленной форме. На каждое транспортное средство таможенного перевозчика выдается заверенная таможней (таможенным постом) копия регистрационной карточки.

Паспорт сделки – документ, который заполняется по всей номенклатуре экспорта и содержит основные сведения, необходимые для осуществления контроля (реквизиты банка, экспортера, получателя, реквизиты условия контракта и т.д.).

Паспорт сделки проверяется в уполномоченном банке на предмет соответствия реквизитам самого контракта и нормам действующего законодательства. Он необходим при таможенном оформлении экспортных отправок, а его копия, остающаяся в банке, ляжет в основу досье по данной сделке.

Контрольные вопросы

1. Какие функции выполняет таможенная декларация?
2. Кто выписывает декларацию об опасных грузах?
3. С какой целью составляется декларация таможенной стоимости?
4. Какие органы выдают экспортные лицензии?
5. Какие сведения должны содержаться в сертификате о происхождении товара?
6. Каково назначение консульской фактуры?
7. Какие документы подтверждают качество экспортируемого товара?
8. С какой целью выдаются ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства?
9. Какие данные содержатся в манифесте?
10. Для осуществления каких видов деятельности, связанных с внешне-торговыми операциями, необходимо получать лицензии?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Многообразие видов внешнеторговых сделок в мировой торговле находится в тесной взаимосвязи с предметом сделки (товар, услуги, результат интеллектуальной деятельности, аренда оборудования и т.д.), его особенностями (сырьевые товары, готовая машинно-техническая продукция и т.п.) и организационными формами торговли на мировом рынке, а также в зависимости от каналов сбыта и характера взаимоотношений между внешнеторговыми партнерами.

Внешнеторговую деятельность сопровождает большое количество документов. Они необходимы при подготовке, оформлении и проведении внешнеторговой сделки купли-продажи. Их правильное и квалифицированное составление играет важную роль в успехе ее осуществления на всех этапах.

Методика изучения данной дисциплины предполагает ознакомление и обучение студентов правильному использованию терминологии, применяемой во внешнеторговой деятельности, рассмотрение основных правил и стандартов составления, оформления внешнеторговых документов в соответствии с нормативно-правовой базой Российской Федерации и таможенных органов, регламентирующей составление внешнеторговых документов и обеспечивающей эффективность международных сделок.

Таким образом, данное учебное пособие посвящено рассмотрению существующей в настоящее время практики работы с внешнеторговыми документами, особенностям документального оформления внешнеторговых сделок в современных условиях глобализации мирохозяйственных связей.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Счет-фактура

Приложение 1

Приложение №1
к Правилам ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур,
инвентаризации и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость, утвержденным постановлением Правительства
Российской Федерации от 02 декабря 2005 г. №114 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 13 марта 2007
г. №189, от 27 июля 2007 г. №575, от 16 февраля 2004 г. №84, от 11 мая 2006 г. №283)

СЧЕТ-ФАКТУРА № 1367-А от 18.12.06

Продавец: СП ЗАО "ПЕТР ВЕЛИКИЙ"

Адрес: 191123, г Санкт-Петербург, ул Шпалерная, д. 40-А

ИНН / КПП продавца 7909015804/782501001

Грузоотправитель и его адрес: СП ЗАО "ПЕТР ВЕЛИКИЙ" 191123, г Санкт-Петербург, ул Шпалерная, д. 40-А

Грузополучатель и его адрес:

К платежно-расчетному документу от . . .

Поплатить:

Адрес:

ИНН / КПП покупателя

Валюта: руб.

Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг, имущественных прав)	Единица измерения	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товара (работ, услуг, имущественных прав), всего без налога	В том числе акциз	Налоговая ставка	Сумма налога	Стоимость товара (работ, услуг, имущественных прав), всего с учетом налога	Страна происхождения	Номер таможенной декларации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
SL300 CR КОРПУС ЗАМКА	шт	1	3255.47	3255.47		18%	585.98	3841.45	Финляндия	10210080/131206/0030137
451. S CR КОРПУС ЗАМКА	шт	1	2088.04	2088.04		18%	372.25	2460.29	Финляндия	10210080/131206/0030137
LC302 /55R CR КОРПУС ЗАМКА	шт	1	1189.43	1189.43		18%	210.50	1379.93	Финляндия	10210080/131206/0030137
CU013 CR ЦИЛИНДР УСИЛЕННЫЙ	шт	1	1198.34	1198.34		18%	215.70	1414.04	Финляндия	10210080/131206/0030137
CU066 /5119 CR ЦИЛИНДР	шт	1	1283.60	1283.60		18%	231.05	1514.65	Финляндия	10210080/131206/0030137
Всего к оплате				8974.88			1616.48	10590.35		

Руководитель организации

(подпись)

Сороко Л.М. /

(Ф.И.О.)

Главный бухгалтер

(подпись)

/ Хасанова Т.А. /

(Ф.И.О.)

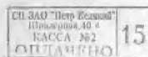
Индивидуальный предприниматель

(подпись)

(Ф.И.О.)

(реквизиты свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

Примечание. Первый экземпляр - покупателю, второй экземпляр - продавцу



Сертификат качества

<p>ГОССТАНДАРТ РОССИИ / THE GOSSTANDART OF RUSSIA АГЕНТСТВО СЕРТИФИКАЦИИ И СТАНДАРТИЗАЦИИ (АСиС) AGENCY OF CERTIFICATION AND STANDARDIZATION (ACiS) Система "МОЛСЕМ" № РОСС RU.0001.049A00</p>	
<p>СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА</p>	<p>CERTIFICATE of QUALITY</p>
<p>Дата выдачи: 24 декабря 2007 г. Действителен по: 23 декабря 2010 г.</p>	<p>№ РОСС RU.0001.049A.1177 Тип сертификата: Полный Type of certificate: Full №001132885</p>
<p>Выдан: ООО "Дистанционная лингвистическая школа"</p>	<p>Issued to: Distance Linguistic School</p>
<p>КАТЕГОРИЯ КАЧЕСТВА: ВЫСОКОЕ</p>	<p>CATEGORY OF QUALITY: AS HIGH</p>
<p>Развитие навыков иностранной речи на основе методики CLP (действие врожденных механизмов речи).</p>	<p>Development of foreign speech skills on the basis of CLP method (the use of in-born speech mechanisms).</p>
<p>ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН: Орган сертификации несет ответственность за полноту и объективность оценки качества на момент сертификации. Заявитель несет ответственность на весь срок действия сертификата за точное соответствие показателей качества сертифицированных услуг (продукции) значениям, установленным в результате сертификации.</p>	<p>LIABILITY OF THE PARTIES: The Certification administration is responsible for the full and objective estimation of quality at the moment of certification. The Declarant is responsible throughout all the period of validity of this Certificate for the exact correspondence between parameters of quality of the certified services (productions) and parameters that were stipulated as result of certification.</p>
<p>Генеральный директор General Director <i>Мельник М. Г.</i></p>	<p>Главный методолог Principal Methodologist <i>Петрова Н. А.</i></p>

СПЕЦИФИКАЦИЯ

Грузоотправитель _____

Станция отправления _____

Грузополучатель _____

Станция назначения _____

Дата отгрузки _____ № договора _____

№ вагона _____ ГОСТ _____

№ ж.д. накладной _____ Сорт _____

Диаметр, мм	Длина 4 м		Длина 6 м		Длина 8 м	
	шт.	куб. м.	шт.	куб. м.	шт.	куб. м.
14						
16						
18						
20						
22						
24						
26						
30						
32						
34						
36						
38						
40						
42						
44						
46						
48						
50						
52						
54						
56						
Всего						

Всего шт. _____ Всего куб.м. _____

Вагонная стойка, куб.м _____ Проволока, кг _____

П/материал, куб.м _____ Прокладка, куб.м _____

Мастер погрузки _____

Упаковочный лист

FIRST INK MANUFACTURING LIMITED**WWW.FIRSTINK.COM.HK**

Office: Flat B, 11/F., Good Prospect Factory Building, 33-35 Wong Chuk Hang Road, Hong Kong.

Tel: 852 2552 0308 Fax: 852 2873 5953 Email: daphne@firstink.com.hk

To: CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS:
AL BAIT AL RUSSI TRADING LLC,
P.O.BOX 12389 Dubai, United Arab Emirates,
Tel.: +971-6-5325538, Fax: +971-6-5325537

Date: 25-Jul-07

Inv No: D286

TO NOTIFY PARTY:
MD COMPANY
Novosibirsk, RUSSIA
Tel. +7-383-2279148
630015, 40, Koroleva Street
Attn: Mr. Alexey Knizhin

Your Ref: _____

Packing List

CTN NO	DESKRIPTION AND MODEL AN		QTY	CTNS	G. W	N. W
1-3	PRINTER CARTRIDGE	T0731	540	3	27.66KGS	16.41KGS
4	PRINTER CARTRIDGE	T0732	180	1	9.23KGS	5.47KGS
5	PRINTER CARTRIDGE	T0732	120	1	9.22KGS	5.47KGS
	PRINTER CARTRIDGE	T0731	60			
6	PRINTER CARTRIDGE	T0733	180	1	9.22KGS	5.47KGS
7	PRINTER CARTRIDGE	T0734	180	1	9.23KGS	5.47KGS
	PRINTER CARTRIDGE	T0734	120			
	PRINTER CARTRIDGE	T0822	20			
	PRINTER CARTRIDGE	T0823	20			
8	PRINTER CARTRIDGE	T0824	20	1	9.27KGS	5.47KGS
	PRINTER CARTRIDGE	T0733	120			
	PRINTER CARTRIDGE	T0825	20			
	PRINTER CARTRIDGE	T0826	20			
9	PRINTER CARTRIDGE	T0551	40	1	8.34KGS	4.88KGS
	PRINTER CARTRIDGE	T0552	40			
	PRINTER CARTRIDGE	T0553	40			
	PRINTER CARTRIDGE	T0554	40			
10	PRINTER CARTRIDGE	T0551	40	1	9.22KGS	5.32KGS
	PRINTER CARTRIDGE	T0552	40			
	PRINTER CARTRIDGE	T0553	40			
	PRINTER CARTRIDGE	T0554	40			
TOTAL:	2.65CBM MEAS: 0.0000 DATE		1760PCS	10CTNS	91.39KGS	

First Ink Manufacturing Ltd.

MD Company

Authorized Signature & Co. Chop

Authorized Signature & Co. Chop

Заявка на фрахтование

Утвержден Зам. Министра путей сообщения
г. Бутовко В. Н. 11 июля 1986 г.

По плановым нормам _____
(наименование вышестоящей планирующей организации: министерства, ведомства, объединения)

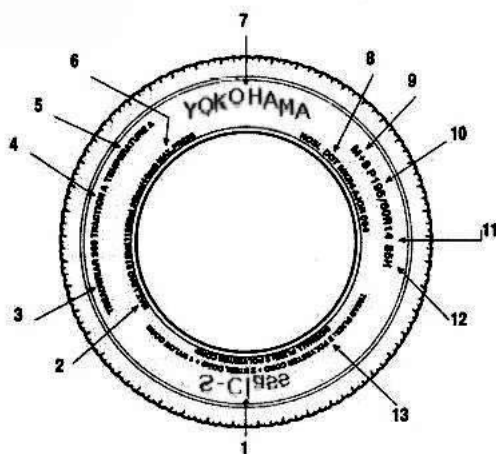
(наименование и почтовый адрес грузоотправителя, номер счета и в каком отделении Госбанка)

19 г.

ПЛАН ПЕРЕВОЗОК

(наименование станции отправления)				(наименование номенклатурной группы груза)								
Вид поезда	Пункт отправления	№ поезда	№ отправления	Код	Код	Код груза/отправления	Коды родов вагонов					
В												
Тип вагона № 4/1	Код и точное наименование груза	Назначение			Кол-чество тонн в месяц	Наименование родов вагонов						Всего
		наименование дороги (сокращенной и станции для экспортных перевозок - кроме того, страна назначения и внешнеэкономической организации)	Коды			7	8	9	10	11		
			дороги и станции назначения	страны назначения и значения или станции пересадки								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ю1			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
:			.		1	2	3	4	5	6		
Ю3		ВСЕГО	.		1	2	3	4	5	6		

Инструкция по маркировке



1. Торговая марка шины
2. Обозначение максимальной нагрузки
3. Индекс износостойкости
4. Индекс сцепления
5. Индекс температуры
6. Максимальное давление
7. Производитель
8. Условное обозначение
9. M+S
10. Размер шины
11. Грузоподъемность
12. Категория скорости
13. Сведения о конструкции
14. Дополнительные сведения

СЧЕТ-СПЕЦИФИКАЦИЯ

Поставщик:		тел.737-80-82	т/ф 737-88-12																																																																
БСК лтд																																																																			
Отправитель:		ООО "БСК Лтд."	ИНН:7720111677																																																																
		111538, г. Москва, ул. Молдагуловой, д.30																																																																	
		Р/с 40702810938270100906 в Царицынское ОСБ 7978 г.Москва	КПП: 772001001																																																																
		Сбербанк России г.Москва к/с 30101810400000000225	БИК 044525225																																																																
Получатель:		Российский научный центр "Курчатовский институт" ИНН:7734111035 КПП 773401001 123182, г. Москва, пл. Академика Курчатова, д. 1.																																																																	
Плательщик:		Представительство Американского фонда гражданских исследований и развития (АФГИР), ИНН 7700127005 117987, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 16/10, корп. 32																																																																	
СЧЕТ №0510 16 Октября 2003 г.																																																																			
*Мною выдана на подпись при условии поступления денег на р/с Поставщика за 4 банковских дня с этой даты. Товар бронируется на складе только после поступления 65% оплаты. Поставщик вправе рассмотреть сроки и возможность поставки товара при невыполнении предыдущих условий. Все дополнительные условия оговариваются до выпуска счета, о чем делается запись в сопроводительной расписке.			Дата и способ отправки: Конфиденция / Накладная Шифр:																																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Предмет счета</th> <th>Количество</th> <th>Цена</th> <th>Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Принтер HP Color LJ 2500</td> <td>1</td> <td>1800.00</td> <td>1800.00</td> </tr> <tr> <td>P4-1.5/128/20/48xGD/Ent/</td> <td>2</td> <td>1058.00</td> <td>2112.00</td> </tr> <tr> <td>Monitor 19" 0.24 G 97</td> <td>2</td> <td>499.00</td> <td>998.00</td> </tr> <tr> <td>Сканер HP SJ 5500 C</td> <td>1</td> <td>350.00</td> <td>350.00</td> </tr> <tr> <td>Compaq iPaq 5450</td> <td>3</td> <td>740.00</td> <td>2220.00</td> </tr> <tr> <td>Sony CD-RW/DVD-ROM 24x/10x</td> <td>1</td> <td>350.00</td> <td>350.00</td> </tr> <tr> <td>...</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>...</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>...</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CD-R 700Mb</td> <td>40</td> <td>4.60</td> <td>184.00</td> </tr> <tr> <td>CD-RW 700Mb</td> <td>100</td> <td>2.00</td> <td>200.00</td> </tr> <tr> <td>CD-RW 700Mb</td> <td>15</td> <td>5.00</td> <td>75.00</td> </tr> <tr> <td>К-ж Canon E16</td> <td>5</td> <td>80.00</td> <td>400.00</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: right;">ИТОГО ПО СЧЕТУ</td> <td>28000.00</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: right;">включая НДС 20%</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>				Предмет счета	Количество	Цена	Сумма	Принтер HP Color LJ 2500	1	1800.00	1800.00	P4-1.5/128/20/48xGD/Ent/	2	1058.00	2112.00	Monitor 19" 0.24 G 97	2	499.00	998.00	Сканер HP SJ 5500 C	1	350.00	350.00	Compaq iPaq 5450	3	740.00	2220.00	Sony CD-RW/DVD-ROM 24x/10x	1	350.00	350.00				CD-R 700Mb	40	4.60	184.00	CD-RW 700Mb	100	2.00	200.00	CD-RW 700Mb	15	5.00	75.00	К-ж Canon E16	5	80.00	400.00	ИТОГО ПО СЧЕТУ			28000.00	включая НДС 20%			0
Предмет счета	Количество	Цена	Сумма																																																																
Принтер HP Color LJ 2500	1	1800.00	1800.00																																																																
P4-1.5/128/20/48xGD/Ent/	2	1058.00	2112.00																																																																
Monitor 19" 0.24 G 97	2	499.00	998.00																																																																
Сканер HP SJ 5500 C	1	350.00	350.00																																																																
Compaq iPaq 5450	3	740.00	2220.00																																																																
Sony CD-RW/DVD-ROM 24x/10x	1	350.00	350.00																																																																
...																																																																			
...																																																																			
...																																																																			
CD-R 700Mb	40	4.60	184.00																																																																
CD-RW 700Mb	100	2.00	200.00																																																																
CD-RW 700Mb	15	5.00	75.00																																																																
К-ж Canon E16	5	80.00	400.00																																																																
ИТОГО ПО СЧЕТУ			28000.00																																																																
включая НДС 20%			0																																																																

Всего к оплате: Двадцать восемь тысяч долларов США 00 центов. Оплата производится в рублях по курсу ЦБ России на дату оплаты. НДС не облагается в соответствии со ст. 149, п.2, пп.19 Наказываю кодекса РФ (безвозмездная помощь РФ – пункт АФГИР РХ0-11200-МО-02 (ИРР)).



Директор

Комаров Ю.В.

Гл. бухгалтер

Комаров Ю.В.

Инвойс

Beijing Sunnor Medical Device Co., Ltd.

Tel: 0086-10-67659271

Fax: 0086-10-67659271

www.beijingsunnor.com

PRO FORMA INVOICE

INVOICE NO.: sunnor20080923

DATE: 2008-09-25

SELLER: Beijing Sunnor Medical Device Co., Ltd.

Address: Room 209, Jiaye Bldg. the second, No. 21 Shunsantiao, Fengtai District, Beijing, 100079, China.

BUYER: Makarov Florid

Address:

Russian Federation, 620135, city Ekaterinburg, avenue Cosmonauts, house 62, apartment 68.

Telephone: +7 343 334-37-15

Fax: +7 343 334-37-15

Mobile: +7 92210 04674

E-mail: makhoris@vindex.ru

002_@mail.ru

Description	Unit Price USD	Quantity (pcs)	Total Amount USD
Sunnor-vertical Q switch 001	3200 1/8D	1	3200 USD

Remarks:

The cost for delivery by UPS, door to door, 5 or 6 workdays on the way, is 950 1/8D.

Total: 4150 USD

Say total USD four thousand one hundred and fifty only.

Remark:

1. Payment: T/T, advanced payment.
2. Shipment By UPS.
3. Delivery terms: FOB, Beijing.
4. Destination: Russian Federation.
5. Delivery time: within 3 work days after payment.
6. Packing: As per Manufacture's standard export aluminum alloy cases.
7. Country of origin: China
8. Producing according to the standard of factory
9. Only English operating manual



Страховой полис



129085, г. Москва, проезд Ольминского, 3а
телефон: (495) 790-7337, факс: (495) 790-7376
www.rse.ru, e-mail: rse@rse.ru

ПОЛИС

страхования гражданской ответственности экспедитора

№ 475/07/93 от «06» ноября 2007г.

Настоящий полис удостоверяет факт заключения договора страхования гражданской ответственности экспедитора на основании «Прав страхования гражданской ответственности перевозчика / экспедитора ОСАО «Россия»».

СТРАХОВАТЕЛЬ:	ООО «КИМТЭК»
АДРЕС СТРАХОВАТЕЛЯ ТЕЛЕФОН, ФАКС:	123362, г. Москва, ул. Лодочная, дом 3, стр. 7 ИНН 773 315 6918 БИК 044 579 200 в Московском филиале ОАО «МЕТКОМБАНК» г. Москва. Р/с 4070 2810 4000 1010 5353 К/с 3010 1810 8000 0000 0200 Телефон (495) 950-56-32, факс (495) 490-66-88
СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ:	Страховым случаем является возникновение обязанности Страхователя на основании обоснованной претензии третьего лица или вступившего в законную силу решения суда возместить в соответствии с действующим законодательством вред, причиненный третьим лицом, при осуществлении перевозок грузов автомобильным транспортом на рисках: - Ответственность за утрату, гибель и/или повреждение груза; - Ответственность за вред, причиненный элементу Страхователя при исполнении Страхователем обязательств экспедирования.
ТЕРРИТОРИЯ СТРАХОВАНИЯ:	Страховое покрытие действует на территории Российской Федерации, за исключением: - Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Ингушетия, Чечня, Дагестан.
СТРАХОВАЯ СУММА, ФРАНШИЗА:	Общая страховая сумма по Договору страхования составляет USD 500 000 (пятьсот тысяч долларов США). По каждому страховому случаю применяется безусловная франшиза в размере USD 500 (пятьсот долларов США), специальные грузы USD 750 (семьсот пятьдесят долларов США), легковые автомобили USD 1 000 (одна тысяча долларов США).
СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ:	USD 6 450,00 (шесть тысяч четыреста пятьдесят долларов США)
ПОРЯДОК ОПЛАТЫ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ:	Страховая премия уплачивается поэтапно в следующие сроки: Первый взнос в размере 1 612,50 USD уплачивается до «10» ноября 2007 г. Второй взнос в размере 1 612,50 USD уплачивается до «10» февраля 2008 г. Третий взнос в размере 1 612,50 USD уплачивается до «10» мая 2008 г. Четвертый взнос в размере 1 612,50 USD уплачивается до «10» августа 2008 г.
СРОК ДЕЙСТВИЯ ПОЛИСА:	С «06» ноября 2007 г. по «07» ноября 2008 г.
ПРИЛАГАЕМЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ЧАСТЬЮ НАСТОЯЩЕГО ПОЛИСА:	1. Заявление-акт о страховании гражданской ответственности экспедитора (Приложение № 1); 2. «Правила страхования гражданской ответственности перевозчика / экспедитора» ОСАО «Россия» (Приложение № 2).

СТРАХОВЩИК:

ОСАО «Россия»

От имени Страховщика:

Начальник отдела страхования морских перевозок и
Директор транспортного страхования ОСАО «Россия»

СТРАХОВАТЕЛЬ:

ООО «КИМТЭК»

От имени Страхователя:

Генеральный Директор ООО «КИМТЭК»

Место выдачи полиса: г. Москва

М.Ю. Михайлов

Д.С. Климчуков

Дата выдачи полиса: «06» ноября 2007 г.

Полис страхования гражданской ответственности экспедитора
№ 475/07/93 от «06» ноября 2007г.

Рекомендуемая литература

1. Гражданский кодекс РФ. – М. : Проспект, КноРус, 2010.
2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон № 164-ФЗ от 08.12.2003. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
3. О таможенном регулировании : федер. закон № 311-ФЗ от 27.11.2010. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
4. О валютном регулировании и валютном контроле : федер. закон № 173-ФЗ от 10.12.2003. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
5. Налоговый кодекс РФ (часть 2) : федер. закон № 117-ФЗ от 05.08.2000. (с изм. от 2005 г.). – Режим доступа : КонсультантПлюс.
6. Таможенный кодекс Таможенного союза Россия – Беларусь – Казахстан (вступил в силу с 1 июля 2010 года). – Режим доступа : КонсультантПлюс.
7. Рамберг Я. Комментарий ICC к Инкотермс 2010 : понимание и практическое применение. Публикация ICC № 720 = ICC Guide to Incoterms ® by Jan Ramberg. ICC Publication No 720 E. / Ян Рамберг ; [пер. с англ. Н. Г. Вилковой]. – М. : Инфотропик Медиа, 2011. – 352 с.
8. Соглашение об общих условиях поставок между организациями государств – участников СНГ от 25 сентября 1993 г. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
9. Баранов В. Д. Основы правового регулирования внешнеторговой деятельности России : учебное пособие / В. Д. Баранов. – М. : Изд-во РАГС, 2009.
10. Внешнеэкономическая деятельность: вспомогательные операции и государственное регулирование : учебное пособие / В. П. Марьяненко и [др.]; под общей ред. В. И. Черенкова. – Ростов н/Д : Феникс, 2008.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Л. Е. Стровский и др.]; под ред. Л. Е. Стровского. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
12. Вологдин А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / А. А. Вологдин. – М. : Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009.
13. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело : Учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 3-е изд перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2007.
14. Дегтярева О. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2006.
15. Иванов М. Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие/ М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2013. – 121 с.
16. Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки : материально-правовое и коллизионное регулирование / В. А. Канашевский. – М. : Волтерс Клувер, 2008.

17. Кулешов А. В. Контракты и внешнеторговая документация : Учебное пособие / А. В. Кулешов, Л. А. Желтова, О. В. Шишкина. – СПб. : Троицкий мост, 2012.

18. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Д. П. Александров, А. В. Бобков, и др.; Под ред. В. С. Каменкова. – М. : Изд-во деловой и учебной литературы, 2005.

19. Международные конвенции и соглашения по внешнеэкономической деятельности. – М. : Экономистъ, 2008.

20. Кретов И. И. Внешнеторговое дело : учеб. пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – М. : Дело и Сервис, 2006.

21. Пансков В. г. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России : учеб.-метод. пособие / В. Г. Пансков, В. В. Федоткин. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.

22. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник/ Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин. – М.: Юрайт, 2012. – 527 с.

23. Ростовский Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2010.

24. Родыгина Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб. пособие / Н. Ю. Родыгина. – М. : Высшее образование, 2008.

25. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 503 с.

26. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник/ Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. Г. Шаблова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 503 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15341>.

27. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров / М. Г. Розенберг. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2007.

28. Журнал «Государство и право»

29. Журнал «Хозяйство и право».

30. Журнал «Право и экономика».

31. Журнал «Законодательство и экономика».

32. Журнал «Внешнеэкономический вестник».

33. www.economy.gov.ru (официальный сайт Правительства РФ).

34. www.wto.org (официальный сайт Всемирной торговой организации).

35. www.imf.org (официальный сайт Международного валютного фонда).

36. www.worldbank.org (официальный сайт Всемирного банка).

37. www.un.org (официальный сайт Организации Объединенных Наций).

38. www.unctad.org (официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию).

- 39. www.euroopa.eu (официальный сайт Европейского союза).
- 40. www.aprec.org (официальный сайт Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)).
- 41. www.tsouz.ru (официальный сайт Комиссии Таможенного союза Россия – Беларусь – Казахстан)
- 42. www.rusimpex.org (официальный сайт Внешнеторгового сервера РОССИЯ-ЭКСПОРТ-ИМПОРТ).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

**КОНТРАКТЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ.
ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ**

Гильяно Анна Александровна
Кочергина Татьяна Евгеньевна

Главный редактор: Т.С. Кулакова
Техническая подготовка: В.Ю. Антипова
Дизайн обложки: А.А. Федулова

Подписано в печать 11.09.2016. Формат 60 × 88 1/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 19. Тираж 500 экз. Заказ №

ООО «Издательский центр “Интермедия”». Адрес: 198334, Санкт-Петербург,
ул. Партизана Германа, 41-218. Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Арт-экспресс». Адрес: 199155, СПб., В.О., ул. Уральская, д. 17.